



BUAP

Facultad de Ciencias de la Comunicación

**Comunicación y negociación
en los roles familiares**

**Tesis para el Título
de Licenciado en
Comunicación**

Presenta

Álvaro Jesús Rodríguez Rojas

Director de tesis

Dra. Concepción Angélica Mendieta Ramírez

H. Puebla de Zaragoza

Diciembre de 2020

Índice

Introducción	3
Capítulo I Antecedentes de la Comunicación Interpersonal	11
1.1 Comunicación Humana.....	11
1.2 Antecedentes de los Medios Masivos de Comunicación	13
1.3 Tecnología y Canales de la Comunicación	16
1.4 La negociación.....	19
1.5 La Comunicación y Negociación.....	22
1.6 Negociación y Conflicto.....	23
1.7 Negociación, Mediación y Resolución de Conflictos.....	25
1.8 Roles y Mitos familiares	30
Capítulo II Perspectiva Teórica de la Comunicación y Negociación	36
2.1 La Escuela de Chicago	37
2.2 La escuela de Palo Alto	39
2.3 Interaccionismo Simbólico	42
2.4 Concepto de Comunicación	45
2.5 Comunicación Interpersonal	49
2.6 Ámbitos de la Comunicación.....	53
2.7 La Familia Nuclear, tipología monárquica en México.....	54
Capítulo III Análisis De La Comunicación y Negociación En Los Roles Familiares	63
3.1 Metodología de la investigación.....	63
3.2 Diseño de Investigación.....	64
3.3 Comunicación y negociación en los roles familiares.....	67
3.4 Incidencias de la comunicación interpersonal en las parejas	71
3.5 La negociación como solución de conflictos	75
3.5.1 Solución de conflictos.....	79
3.6 Comunicación asertiva, como herramienta en el proceso de negociación .	82
Conclusión	85
Propuesta	88
Bibliografía	91
Anexos	99

Carta de Validación de Corrección de Estilo

Dra. Angélica Mendieta Ramírez
*Directora de la Facultad de Ciencias
de la Comunicación de la BUAP*
P R E S E N T E

Por este conducto me dirijo a usted para informarle que el estudiante de la Licenciatura en Comunicación **Álvaro Jesús Rodríguez Rojas** con número de matrícula **201408343** ha presentado a su servidora un trabajo de tesis para revisión y corrección de estilo, servicios que han sido llevados a cabo con éxito. Sin más por el momento, me despido.

ATENTAMENTE
H. Puebla de Z. A, 12 de noviembre de 2020

Teresa Noyola Méndez
Licenciada en Lingüística y Literatura Hispánica

Introducción

El término familia es un ideal que permanece marcado en el pensamiento de la mayoría de los mexicanos y que trasciende su significado e importancia a través de las generaciones, siendo este un tema concurrido de investigación y de mucha controversia. Actualmente las mujeres están trabajando incansablemente para romper los esquemas y barreras culturales que se han ido modificando con el paso del tiempo, tratando de erradicar el pensamiento sesgado de que cada género debe cumplir un rol específico.

“En México hay 15 millones 785 mil madres trabajadoras, que representan 72.9% de la población femenina económicamente activa en el país, según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) al cuarto trimestre de 2018” (El Universal, 2019). Dentro de las cuales se encuentran madres en situación conyugal con hijos y madres solteras.

INEGI, (2020) “La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE, del tercer trimestre de 2019), reporta que de las personas de 25 años y más que se desempeñan como funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social, 34.7% son mujeres” (p. 1). La participación de la mujer dentro del campo laboral va en aumento al igual que su presencia y participación en puestos directivos.

Sin embargo, conforme van pasando los años el índice de divorcios ha ido al alza en relación con los matrimonios, pasando de 15.1 divorcios por cada 100 matrimonios en el año 2010 a 28.1 en 2017; lo cual nos indica que la relación casi se duplica, esto se debe, a que una mayor cantidad de individuos eligen vivir en concubinato, lo que se refleja en un menor registro de uniones legales (INEGI, 2019).

A pesar de ser varias las causas por las cuales las parejas se separan, la principal hasta la fecha es por consentimiento mutuo, y entre tantos motivos los problemas económicos y la falta de comunicación entre los cónyuges se mantiene dentro de las principales causas de ruptura.

El eje principal de esta investigación se encuentra enfocado a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los procesos de comunicación y negociación en las parejas, dentro de las cuales ambos cónyuges trabajan y tienen hijos? En este sentido, se plantea a manera de hipótesis lo siguiente, llevar a cabo un buen proceso de comunicación y negociación en las parejas produce mayor estabilidad emocional al matrimonio y ayuda al bienestar, entendimiento y buen funcionamiento.

Si bien es cierto que vivimos en una sociedad donde los cambios son inevitables, somos individuos capaces de adaptarnos al entorno, tanto psicológica como socialmente. La comunicación es un fenómeno que ha sido estudiado desde hace ya mucho tiempo, su importancia es indudable, puesto que gracias a esta los seres humanos somos quienes somos. Los fenómenos comunicativos están en constante reinvención y cambio, hemos desarrollado estas habilidades comunicativas hasta el punto de llevarlas a cabo de manera inconsciente. Tanto así que realizamos todas las acciones “cotidianas” sin percatarnos de los extensos procesos que llevamos a cabo.

De igual manera, los procesos de negociación son una vertiente de los procesos comunicativos, negociamos con todo y de igual manera hemos desarrollado estas aptitudes a tal grado de llevarlas a cabo de manera aparentemente natural.

El tema de la comunicación es ampliamente estudiado. El papel de los medios de comunicación y su influencia en la conducta de la sociedad ha sido investigado desde la década de los cincuenta por la Escuela de Palo Alto. Sin embargo, existen pocos estudios sobre la comunicación interpersonal, entre parejas jóvenes de 18 a 25 años, quienes enfrentan todos los días proceso de comunicación y negociación.

Dentro de un matrimonio, la comunicación interpersonal es lo más importante para una sana convivencia, estudios acerca de los matrimonios recalcan que, a mayor comunicación, mayor satisfacción y disminución de las discusiones. Por el contrario, a menor comunicación mayor índice de problemas que desembocan en separaciones, divorcios y discusiones.

Siempre es necesario estar en constantes procesos de negociación, como se mencionó anteriormente, la negociación es parte del proceso comunicativo y de igual manera es un proceso que conlleva a la resolución de conflictos para llegar a común acuerdo de cualquier situación. Dentro del matrimonio se ha demostrado que aquellas parejas que mantienen acuerdos previos a las situaciones logran tener un mayor índice de satisfacción matrimonial, debido a que evitan conflictos y el funcionamiento del matrimonio se desenvuelve con mayor éxito.

Diversas investigaciones acerca de la familia se retoma la comunicación como parte importante de la rutina y forma de vida de las familias, resaltando las principales problemáticas de no llevar a cabo una comunicación efectiva.

Como se ha mencionado anteriormente la comunicación es la base de las relaciones de interacción y al ser el lenguaje la principal y más importante diferenciación entre los humanos y los animales, las relaciones humanas se basan en el desarrollo y en la profundidad de la comunicación ya sea entre dos o más personas. Al desarrollar una estancia con una pareja es parcialmente necesario mantener una comunicación efectiva constante para el funcionamiento y respecto de la pareja.

Esta investigación tiene como objetivo el estudio de las negociaciones comunicativas entre parejas que al estar comprometidos en una relación deben llegar a ciertos acuerdos para la funcionalidad de su vida de pareja. La comunicación es la base de toda relación humana y dentro el proceso comunicativo que una pareja lleva a cabo, y el que tan personal sea dicha

comunicación es proporcional a que tanta confianza tiene uno con el otro, por consiguiente, qué tanta comunicación interpersonal desarrolla como pareja.

De acuerdo con De Fleur (2010), “la comunicación intrafamiliar es determinante para el desarrollo de una familia sin problemas o que logre acuerdos y negociaciones exitosas”. Por lo tanto, este trabajo de investigación tiene como objetivo identificar y describir los procesos de comunicación y negociación que se realizan al interior de las familias.

Este estudio puede servir como eje en investigaciones futuras sobre la comunicación entre parejas de tipo matrimonial e incluso en parejas en unión libre. En este campo y en específico existe un número reducido de investigaciones sobre las familias latinas y aunque las similitudes son muchas, en México existe una manera específica de percibir a las familias a través de organismos como la OIT, OMS y UNICEF, entre otros, que dedican sus investigaciones y numerosos programas al estudio y bienestar de la familia.

Esta investigación es importante porque permite reconocer a la comunicación como un mecanismo o herramienta para la solución de conflictos y negociación dentro de los procesos comunicativos interpersonales, este trabajo tiene el enfoque hacia parejas, sin embargo, podría ser el cimiento para futuras investigaciones con un enfoque similar, aportando así bases o una guía teórica para el investigador.

La metodología que se utilizó para llevar a cabo esta investigación es de tipo cualitativa siendo una investigación de alcance correlacional: “este tipo de estudios tienen como propósito medir el grado de relación que exista entre dos o más conceptos o variables”, las variables que se eligieron son la comunicación y negociación para conocer los procesos de negociación dentro de las parejas donde ambos cónyuges laboran y tienen al menos un hijo.

Se llevaron a cabo entrevistas de tipo semiestructuradas, las cuales constan de veinte preguntas divididas en tres etapas, se entrevistaron alrededor de 5 hombres y 5 mujeres que cumplían con los parámetros de la presente investigación. La finalidad de las entrevistas a profundidad es conocer el o los procesos, mediante los cuales dichos sujetos de estudio “negocian” con su respectiva pareja, todas las actividades relacionadas con su relación pareja-hijos-trabajo para llevar a cabo el buen funcionamiento y orden de todos los aspectos y en caso contrario que existiese conflicto conocer los diferentes tipos de resoluciones que han realizado a lo largo de su matrimonio.

En el primer capítulo se hablará de las bases socio históricas de los estudios similares que fundamentan esta misma y la importancia de cada uno de los rubros mencionados, la comunicación es una herramienta imprescindible en el desarrollo del ser humano, porque es la que ha permitido construir todo el imperio de la humanidad, y pese a que la comunicación de masas es importante se recalca la importancia de las investigaciones a nivel micro.

La negociación también es una habilidad del ser humano que con el paso del tiempo ha desarrollado y perfeccionado hasta el punto de teorizar y desarrollar técnicas y tipologías que están presentes de igual manera a niveles tanto micro como macro.

En el segundo capítulo se mencionarán las teorías que son aplicables para esta investigación y el fundamento histórico que propició el desarrollo de dichas teorías, la negociación y la comunicación interpersonal es un rubro estudiado muy poco a comparación de los estudios macro, es decir, los investigadores han puesto el foco de atención a las investigaciones con índole macro social, por mencionar, estudios de los medios masivos de comunicación y su impacto en las sociedades por todo el mundo.

Por último, el tercer capítulo presentará los resultados del instrumento empleado para recabar la información acerca de la comunicación de pareja y los procesos de negociación interpersonal en dichas parejas, acompañado de las conclusiones generales.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Capítulo I

Antecedentes de la Comunicación Interpersonal

Un rasgo que caracteriza en especial a los seres humanos es la habilidad de establecer lazos de comunicación en todo momento. De acuerdo con la escuela de Palo Alto y la escuela de Chicago, a lo largo de sus diversas investigaciones y su metodología, respaldan el argumento de que no solo en la sociedad sino en cualquier actividad, “todo es comunicación”. En ese sentido, la comunicación interpersonal es fundamental para generar acuerdos entre las personas, pero también entre los grupos de trabajo. A lo largo de este capítulo se abordarán los antecedentes del estudio de la comunicación, así como el de negociación, para comprender los ideales que han conformado las bases de este estudio y la importancia que representa la comunicación interpersonal efectiva en los procesos de negociación.

1.1 Comunicación Humana

El ser humano es el único ser vivo que ha desarrollado la capacidad de expresarse por medio de un lenguaje para comunicarse entre sus semejantes, principal razón de diferenciación entre los animales y los humanos, el origen de la comunicación data prácticamente desde el surgimiento del ser humano: “La primera de todas las formas de comunicación humana es el lenguaje. Se estima que la comunicación verbal humana se inició con la aparición del Homo sapiens hace unos 2.5 millones de años” (Uriarte, 2019). Historiadores han propuesto diversas versiones en sus investigaciones del origen del lenguaje y pese a ello, son muy pocos los hallazgos para descifrar la historia en su totalidad.

El nacimiento de la historia de la comunicación está vinculado al desarrollo de la propia historia. En la medida en que los diversos aspectos de la comunicación tuvieron un protagonismo cada vez más claro, los historiadores de la política, de la literatura o de las ideas, iniciaron las investigaciones en este campo. (Portas, 2000, p.125)

El primer modelo que surgió para explicar un proceso de comunicación fue en el año 300 a.C., cuando Aristóteles define la comunicación bajo el principio de "quién dice qué a quien", del cual surgen nuevas y diversas teorías. Entre los años 1940 y 1960, aparecen nuevos modelos complementando el de Aristóteles, tal como el esquema de Lasswell, el que basándose en este principio lo define como de quién dice qué en qué canal a quien y con qué efecto, abarcando así las principales etapas de un acto de comunicación (Belmonte, 2006, p.1).

Plasmar las expresiones se volvió imprescindible en su tiempo, los primeros intentos de hacerlo fueron aquellos símbolos y dibujos que conocemos como pinturas rupestres o jeroglíficos que se encuentran en las cuevas más antiguas hasta el momento.

Como método para resolver el inconveniente de la ausencia del emisor de un mensaje, y hacer que este último perdurara en el tiempo, se creó un sistema de símbolos de diversa índole que, una vez descifrados, podían transmitir siempre el mismo mensaje: la escritura (Uriarte, 2019, p.1).

A través del estudio los historiadores han reconocido varios tipos de escritura que se utilizaron y desarrollaron con el paso del tiempo y evolución de la misma:

Cuadro 1. Tipos de escritura

Tipo de escritura	Explicación
Pictogramas	También conocidos como los famosos jeroglíficos. Se trata de signos que representan la realidad observable, o sea, dibujos, ilustraciones de algún tipo, pero organizadas en una serie finita de posibilidades que les confiere cierto sentido y orden, o sea, cierta lógica y sintaxis.

Ideogramas	La evolución del pictograma, consiste en símbolos gráficos que representan ideas concretas, y cuyas combinaciones permiten construir significados más complejos.
Alfabeto	La escritura alfabética es el grado más abstracto de escritura conocido, que, en lugar de imágenes o ideas, reproduce sonidos a través de signos, los cuales no tienen ninguna relación con sus referentes, excepto la que les asigne una convención colectiva.

Fuente elaboración propia con información de Uriarte, 2019.

Cuadro 2. Proceso histórico de la aparición y estudio de la comunicación humana

HISTORIA	APORTACIÓN
Aparición del ser Humano	“El nacimiento de la historia de la comunicación está vinculado al desarrollo de la propia historia” (Portas, 2000).
La Comunicación	“La primera de todas las formas de comunicación humana es el lenguaje. Se estima que la comunicación verbal humana se inició con la aparición del Homo sapiens hace unos 2.5 millones de años” (Uriarte, 2019, p.1).
GRECIA 300 antes de C.	“Aristóteles define a la comunicación bajo el principio de quien dice que a quien, del cual surgen nuevas y diversas teorías entre los años 1940 y 1960” (Belmonte, 2006).
Primeros estudios sobre los procesos de comunicación 1920	Primeros estudios, Lazarsfeld, K. Lewin, junto a Hovland y Laswell se ocuparon del estudio de los procesos que tienen lugar en la vida del grupo, las leyes generales de la comunicación y la integración que se realiza en el grupo pequeño, la influencia del grupo en los individuos, así como la importancia del líder en los procesos de influencia que tienen lugar en la comunicación intergrupar (Torres y Becerra, 2011, p.1).

Fuente elaboración propia con información de varios autores.

1.2 Antecedentes de los Medios Masivos de Comunicación

Actualmente los medios de comunicación desempeñan un rol sumamente importante en cualquier sociedad industrializada, puesto que es la manera de estar

“conectados” con el entorno de la sociedad. La información en un principio era transmitida por voceros, en la antigua Roma, por ejemplo, los “pregoneros” eran personas encargadas de difundir a viva y alta voz la información que el emperador quería hacer saber al pueblo, este sistema también fue utilizado por varias civilizaciones entre ellas España y su virreinato en América.

Los predecesores del papel que conocemos también cuentan con antecedentes que datan de varios años de evolución y desarrollo, y no solo el papel, sino que el ser humano siempre trata de innovar y mejorar cualquier artefacto con el afán de hacer la vida más práctica, a partir de la invención de la imprenta, los escritos se fueron para el cielo, libros, periódicos; por fin se podría producir información en masa, dando los primeros pasos al desarrollo de los medios masivos de comunicación.

La creación de la imprenta gracias a Johannes Gutenberg alrededor de los años de 1440 cambió totalmente la manera de hacer escritos, que en esos tiempos solamente era llevada a cabo de manera manual por los escribanos (Uriarte, 2019).

Este nuevo invento supuso la posibilidad de usar planchas metálicas rociadas con pigmentos, para entintar sucesivamente muchas páginas idénticas y producir un libro masivamente. Además, permitió que surgieran las primeras publicaciones periódicas, que podían repartirse entre los ciudadanos a cientos o miles (Uriarte, 2019 p.1).

En la época del auge de la revolución industrial (finales de siglo XVI) la manera de difundir la información también formó parte de esta revolución con la creación de los teléfonos, la radio, los faxes, el correo, todos estos sistemas permitieron la comunicación entre personas a distancias considerables.

“Los medios masivos se caracterizan por introducir en las diversas clases

de la sociedad, pautas de comportamiento y consumo, por lo que los cambios sociales, políticos, económicos y culturales han estado ligados en mayor o menor grado a los medios” (Belmonte, J. 2006, p.1). Los avances tecnológicos de comunicación avanzaron a la par de la historia, cada instrumento tuvo lugar muchos años atrás y aunque unos más alejados que otros, actualmente los medios de comunicación son una herramienta fundamental para el desarrollo de las relaciones interpersonales entre los seres humanos.

Como se mencionó anteriormente, la creación de la imprenta, revolucionó por completo, el campo de la literatura y por ende de los medios de comunicación, debido a que gracias a esta máquina, fue posible sustituir mecánicamente a los escribanos, que transcribían a mano los textos, permitiendo imprimir en poco tiempo muchas copias del mismo texto, para distribuirlo de manera pública. (Uriarte, 2019).

La invención de la electricidad dio pauta a masificar el cine, y la radio, esta última revolucionó por completo la transmisión de la información, dando pauta en el año de 1901 a la primera transmisión de la voz humana vía señal de radio. Ambas invenciones transformaron el concepto de comunicación, permitiendo así que el ser humano transmitiera mensajes visuales o sonoros a lo largo del tiempo y el espacio, sin estar obligados a la escritura.

De allí a la invención de la televisión pasaría menos de medio siglo. La masificación de este aparato fue otro gran peldaño en la historia de los medios de comunicación, ya que, al haber un televisor en cada casa, nació la oportunidad de informar y entretener constantemente a las personas en la comodidad de su hogar, ya fuera transmitiendo información grabada previamente o información ocurriendo en vivo en otro lugar del planeta (Uriarte, 2019, p.2).

Alrededor del 70% de la población mundial cuenta con un dispositivo móvil

actualmente, eso nos habla de la gran evolución que se ha tenido en los últimos años. Diversos estudios han dedicado su tiempo a la medición de los pros y contras del uso de las tecnologías y pese a que se apunta más la brecha a las desventajas, las nuevas tecnologías simplifican de una manera jamás pensada la vida del ser humano.

Cuadro 3. Evolución de los Medio masivos de comunicación

PERIODO	APORTACIÓN
1455	Muestras de impresión más antiguas “Invención de la imprenta por Johann Gutenberg” (Mendoza, 2014).
1600	En Estrasburgo, en junio de 1605 fue publicado el primer periódico (Mendoza, 2014). (1702 el primer periódico de impresión diaria).
Siglo XIX	Surgimiento de los medios electrónicos con el sistema de telégrafo. La radio se convirtió en un importante medio de comunicación masiva (Mundos).
1870	Nace la Televisión pero no es hasta finales de la segunda guerra mundial donde su comercialización y desarrollo tuvieron lugar (Mundos).
60's	Inicios del Internet. En 1967 nació ARPANET, la primera conexión entre los ordenadores de Standford y UCLA (Bello. 2018).
70's	Auge de la red cableada dando paso al uso de Teléfono y diseño de primeros celulares
90's	Primeros Smarphones

Fuente elaboración propia con información de varios autores.

1.3 Tecnología y Canales de la Comunicación

En el último medio siglo y para ser más exactos en los últimos veinte años la tecnología ha innovado de una manera exageradamente rápida. Las nuevas tecnologías han permitido la creación de nuevos canales de comunicación, por ejemplo, hace unos años el teléfono era una herramienta de comunicación que se

mantenía en lugares fijos, en casa, tiendas y posteriormente lugares públicos, los *Smartphone* revolucionaron tanto este uso de la telefonía hasta volverlo totalmente personal, este es solo uno de muchos otros ejemplos provocaron un cambio en el comportamiento e interacción social.

González (como se citó en Adell,1997) afirma que las nuevas tecnologías son: "el conjunto de procesos y productos derivados de las nuevas herramientas (*hardware y software*), soportes de la información y canales de comunicación relacionados con el almacenamiento, procesamiento y transmisión digitaliza de los datos" (p.1).

Cuadro 4. Características de las TIC

Característica	Definición
Inmaterialidad	Su materia prima es la información en múltiples códigos y formas.
Interconexión	Aunque se presentan de forma independiente, pueden combinarse y ampliar sus conexiones.
Interactividad	Permite la interacción del sujeto con la máquina y, así, la adaptación de éstas a diversas áreas educativas y cognoscitivas de las personas.
Instantaneidad	Facilita la rapidez de acceso e intercambio de la información.
Calidad de imagen y/o sonido	Lo que da fiabilidad y fidelidad a la información transferida.
Penetración	En diversos sectores de la sociedad: salud, educación, economía, etc.

Fuente: elaboración propia con información de Adoney Valeria (2017).

Nos encontramos en el auge de la era de la tecnología digital, las TIC'S forman parte de nuestra vida social diaria. Sin duda alguna la invención que más

ha provocado cambios en la sociedad es el Internet. Según Harvey Brooks y Daniel Bell, las TIC son “el uso de un conocimiento científico para especificar modos de hacer cosas de un modo reproducible, implica el uso de herramientas informáticas que nos permiten recolectar datos, almacenarlos, procesarlos y obtener como resultado una información precisa que permita tomar una serie de acciones en la transmisión del conocimiento.”

Las tecnologías de la información han modificado de manera sustancial la forma en que vivimos, dormimos, soñamos y morimos. Arista (2014) menciona que:

No debemos de preguntarnos si la historia tiene un sentido, sino más bien debemos de afirmar que somos parte activa o pasiva de la misma”, por lo tanto, está en nosotros hacer o dejar de hacer y trazar nuestro camino día a día (p.2).

Los canales de comunicación se han reinventado con la aparición de las nuevas tecnologías, como se comentó anteriormente el teléfono, los correos, la televisión y el Internet son los principales canales utilizados. La tecnología también ha pasado a formar parte de diversos campos tanto de estudio como de trabajo, su finalidad siempre es la de disminuir el trabajo humano aumentando la eficacia de los resultados. Algunos autores sustentan que los medios son una extensión del ser humano, en este sentido, Marshall McLuhan expresa que todos los medios de comunicación:

Son una prolongación humana, física o psíquica. Entendiendo medio en su aceptación más amplia, no sólo las creaciones tecnológicas sino las facultades humanas: la palabra hablada, la escritura, la mano, el puño, el pie y la piel. Y todo medio mecánico o tecnológico es, a su vez, extensión de las facultades humanas, físicas o intelectuales: la rueda, el martillo, el coche, la bicicleta, el alfabeto, la imprenta, el ordenador, la bombilla, el avión, la bomba atómica (Sempere, 2007, p.104)

Si bien son muchos los cambios que ha habido estos últimos veinte años también son muchos los fenómenos sociales que se han desarrollado con el paso y creación de estas nuevas tecnologías. La comunicación interpersonal particularmente se vio modificada en gran parte de su proceso, la principal característica de este tipo de comunicación es (era) que sus participantes mantenían un proceso comunicativo cara a cara.

Si algún individuo desconocido quiere acercarse a nuestro círculo social (todos comenzamos a conocernos siendo desconocidos en un principio) por lo general, suele presentarse la comunicación cara a cara, pero con la aparición de estas tecnologías se ha reducido la conversación presencial en gran porcentaje. La razón es sin duda alguna el uso de teléfonos portables (*smartphones*) y el desarrollo de los *softwares* de redes sociales.

De acuerdo con Bauman vivimos en una sociedad líquida, esto quiere decir que las relaciones que se están formando no tienen una base sólida cimentada, es totalmente diferente mantener una conversación presencial, que una conversación virtual. Al tener una conversación a distancia no podemos apreciar los demás fenómenos comunicativos como la comunicación gestual, corporal, el tono de la voz y se dificulta entender los “sentimientos” de los participantes. Por ello, si el proceso no se da de la mejor manera, tiende a presentar problemas, confusiones y malos entendidos a la hora de emitir y recibir el mensaje.

1.4 La negociación

Durante la segunda mitad del siglo XX se ha caracterizado por el creciente desarrollo de teorías y modelos acerca de la noción de negociación. Desde el campo de estudio de la economía y la ciencia política, se han identificado procesos orientados a comprender escenarios de negociación (De Grande, 2015).

Binmore (2007) menciona que “Estas iniciativas han abierto un campo de indagación allí donde parecía prevalecer la idea de que los resultados de las negociaciones eran producto de las habilidades psicológicas de los sujetos, antes que de mecanismos comprensibles de interacción” (p. 511).

La negociación es un sencillo proceso de descubrimiento. La cuestión es hacer las preguntas en la forma y momentos precisos. Hacer preguntas sencillas para asuntos difíciles. La cuestión es que las preguntas siempre se nos ocurren cuando vamos de regreso, en la noche, a la casa (Francis Bacon, 1561-1620).

“Las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias” (Colosi T. y Berkley A. 1981).

“La negociación depende de la comunicación. Esto ocurre entre individuos que actúan ellos mismos, o como representantes. Cada vez que la gente intercambia ideas con la intención de relacionarse, cada vez que intentan acuerdos, uno de ellos está negociando” (Nierenberg, 1981).

Monsalve (1988), define la negociación como:

Un proceso y una técnica mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo. Las partes empiezan discutiendo sobre el asunto en el cual tienen interés, lo que genera entre ellas variados sentimientos. Los motivos que asisten a cada negociador generan en ellos conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales. Este intercambio hace que las partes desarrollen intensos deseos de controlar el tema que les preocupa.

“Proceso de lograr aceptación de ideas, propósitos e intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal manera que todas las partes sean beneficiadas” (Correa, C. y Navarrete, M.1997). La negociación data casi al mismo tiempo que la aparición del hombre, inclusive podría decirse que antes de que se presentase el lenguaje. La negociación es un proceso comunicativo y entenderlo como algo únicamente económico es un error, los seres humanos negociamos con todo nuestro entorno social, cultural e inclusive personalmente, hablar de negociación es hablar de relaciones sociales.

Hablar de negociación es hablar de comunicación, puesto que, es esta misma la que permite que se lleve a cabo el proceso negociación, de igual manera se aplica a diversos ámbitos tanto cotidianos como laborales e incluso en ramas socioculturales como lo es la política.

Cuando hablamos de una negociación nos viene a la cabeza el ámbito profesional, sin embargo, no es exclusiva de este ámbito. Desde el origen de la humanidad la gente negocia todo el tiempo porque todo es susceptible de ser negociado, hablar de negociación es hablar de las Relaciones Humanas (MBA 2015). De acuerdo con Cano Ramírez (2005), la negociación es un medio de resolución de conflictos cuando las partes desean mantener o continuar la relación de intercambio, “existe porque existe un conflicto, de forma que las partes pretenden resolverlo de forma que la solución negociada sea satisfactoria para ambos” (p.1).

Gutiérrez Sastre (2002) afirma en este sentido que “ni podemos pensar en partes iguales ni en intercambios de ‘tú a tú’, porque bajo la relación de pareja se encuentra todo un entramado de posibilidades, trayectorias, limitaciones e instituciones que encauzan el propio camino de la negociación”.

Es decir que podemos pretender ver a la negociación como una herramienta de la comunicación para la resolución de conflictos, para ello es necesario que ambas partes involucradas busquen mediar los intereses a fin de un bien común.

Tipos de negociación

De acuerdo con Krell Marcela, (2019): La negociación difiere según los objetivos de las partes y propone los siguientes tipos de negociación según sus fines.

- *Negociación cooperativa*: su meta es que todos ganen y se caracteriza por la búsqueda de objetivos compartidos.
- *Negociación competitiva*: cada parte intenta ganar a expensas de la otra.
- *Negociación mixta*: presenta elementos de ambos tipos de negociación.

Un negociador cooperativo debe saber actuar frente a un oponente competitivo y esforzarse por cambiarle la conducta (p.1).

Entendemos entonces a la negociación como la herramienta del ser humano para llegar a acuerdos de la mejor manera posible, donde se ven involucrados al menos dos individuos con el interés de llegar a un común acuerdo sobre algún tema o decisión. Negociar es parte de los seres humano y pese a los diferentes tipos de negociación el ser humano ha aprendido a subsistir para lograr amenizar su desempeño en la sociedad.

1.5 La Comunicación y Negociación

Bravo, (2019) menciona que, tanta es la importancia de la Comunicación en la negociación que se puede afirmar que “sin comunicación no hay negociación”. Por medio de la comunicación se expresan y se comprenden los objetivos, los intereses y deseos de las partes negociadoras, los acuerdos a los cuales llegar en una negociación (p. 2).

Por lo que, la comunicación en la negociación involucra un intercambio de ideas, percepciones y significados. En una negociación, la comunicación no se limita al intercambio de ofertas y contraofertas; además, como en todo proceso, dinámico e interactivo, intervienen factores internos y externos que influyen en el resultado, la comunicación es la clave para nuestro desarrollo personal y profesional (Bravo, 2019, p.2).

Existen varias técnicas de comunicación, entre ellas, para lograr llevar a cabo satisfactoriamente el proceso de negociación las que mejor se aplican son la comunicación efectiva y la escucha activa. La razón es que se tomara como premisa la importancia de que el emisor transmita el mensaje de manera clara y a su vez el receptor lo reciba con la misma claridad, para ello es de suma importancia hilar la habilidad de escuchar activamente al o los individuos que formen parte de la negociación, concentrado la mayor atención al proceso antes mencionado.

“La comunicación efectiva es un proceso de negociación que permite establecer las bases de cooperación y confianza entre las partes. De ahí la importancia de conocer los principios o axiomas de la comunicación” (Gálvez, 2003).

De ser posible utilizar un lenguaje comprensible entre los participantes propiciará que ambas partes estén en la misma sintonía facilitando la comprensión y el proceso comunicativo de negociación, dando como resultado en un proceso eficaz y eficiente. “El proceso negociador es ante todo un proceso comunicativo. Si cada parte no puede manifestar sus deseos y necesidades de un modo adecuado y eficaz, le será poco menos que imposible alcanzar algún objetivo. Por lo tanto, es evidente que una comunicación eficaz resulta esencial para cuidar y mantener el proceso de negociación” (Llich, 1997).

1.6 Negociación y Conflicto

Durante este proceso debe existir “conflicto” y a pesar que la palabra en sí, suele interpretarse como un proceso alarmante y de peligro, no es necesariamente el impacto que provoca, puesto que en un proceso de negociación la existencia del conflicto es primordial porque la existencia de negociar se basa en dos partes con diferentes opiniones y mismos intereses “negocian” la manera de llegar a un común acuerdo.

“En realidad, no debe asumirse el conflicto como malo o bueno, no debe someterse a prejuicios de ética, ni ser considerado como una pelea, sino simplemente como una diferencia de opiniones e intereses que debe ser dilucidada” (Parra, 2004; Ayala, 2002; Esqueda, 1999).

Belle (en Pizzolante, 1997) menciona que: en el proceso de la comunicación, usualmente aparecen dificultades, ya que no todos los miembros están al mismo nivel en cuando a conocimientos y manejo apropiado sobre el tema, surgen diversas situaciones como interés por asumir el liderazgo merecido o no del proceso, y diferencias en la apreciación de las posibles soluciones (p.69).

Son en estos aspectos donde emerge el conflicto y de la mano de la habilidad de negociación de los jugadores involucrados determinará si el resultado es positivo o negativo (Palacios, 2001; Ayala, 2002; Tannenbaum, 1992).

Ahora bien, si analizamos todas la definiciones y ejemplos antes mencionados podemos entonces entender que la comunicación interpersonal puede ser comprendida también como una negociación, en la comunicación interpersonal las partes que participan eligen formar parte del proceso para cooperar o entrar en conflicto.

“La mejor manera de entender la comunicación interpersonal es concebirla como una negociación, es decir, una comunicación bidireccional en la que dos o

más participantes eligen cooperar o entrar en conflicto, buscando la satisfacción de algunas necesidades” (Valbuena 2002, p. 1).

De acuerdo con Valbuena, (2002). En toda negociación no pueden faltar tres momentos o fases:

- La información aumenta la probabilidad de que una o varias partes elijan las vías de acción apropiadas para conseguir unos resultados dentro de un ambiente
- La motivación afecta al valor relativo o nivel de aspiración que cada parte tiene. Con los mensajes motivadores, una parte quiere lograr que la otra asigne valores diferentes a los resultados que espera
- La instrucción descubre los usos más eficientes de una vía de acción. También puede servir para despistar sobre esos usos (p.4).

Freíd D (2000) determina que “los conflictos entre personas, sistemas o subsistemas de sistemas complejos pueden percibirse como un aspecto indeseable o bien como una oportunidad de cambio”. Es decir, la percepción del conflicto es subjetivo a los ojos de quien participa en el mismo, por lo tanto, como se ha mencionado anteriormente estar en la misma “sintonía” sumado de la claridad del mensaje y la atenta percepción son elementos que ayudan al proceso comunicativo de negociación efectivo. La comunicación es determinante en los procesos de negociación, no puede existir la negociación sin comunicación, un buen negociador aprende a comunicarse de manera asertiva. “La negociación es una habilidad que se tiene, pero también es una competencia que se puede desarrollar. Aprender a comunicarse podrá ser la mejor estrategia para ganar – ganar en una negociación” (Bravo, 2019, p.14).

1.7 Negociación, Mediación y Resolución de Conflictos

A lo largo de los apartados anteriores se ha resaltado la importancia de la comunicación y la correcta utilización de las herramientas que la componen para

obtener el mejor resultado posible con respecto, a todo el proceso comunicativo, en el caso de la negociación es necesario que exista una “negociación efectiva”

Algunos autores concuerdan y la definen como un proceso en el cual dos o más partes buscan objetivos particulares, en ocasiones, percibidos como incompatibles (Carnevale y Pruitt, 1992), o “un asunto de estrategia [donde] el propósito ... es maximizar tu beneficio” (Thompson, 2001).

Es decir, llevar a cabo una negociación efectiva puede entenderse también, como buscar un acuerdo donde ambas partes se ven beneficiadas del acuerdo buscado, sin embargo, no siempre es un acuerdo “ganar-ganar”.

Investigadores de la negociación han observado que, frecuentemente, las partes se aproximan a la negociación como si se tratara de un juego *suma cero*, o ganar-perder, donde todo lo que gana una de las partes, lo pierde la otra (Arrow *et al.*, 1995), (Del Tronco, 2017. p.25).

- Para llevar a cabo una negociación efectiva es necesario tener en claro las prioridades de cada una de las partes involucradas para así, dar pauta de manera descendente a los intereses que busca cada contendiente.
- Proponer y llevar a cabo propuestas creativas a la resolución del conflicto y negociación, esto permite que las contrapartes se sientan conformes y parte del trato.
- Mantener criterios objetivos, esto con el fin de reforzar el anterior punto mencionado, porque si alguno de los participantes siente en algún momento que el acuerdo no beneficia equitativamente y perjudica su parte este se torna molesto dando pauta a un nuevo conflicto.

De acuerdo con Dreu, (1999), “el conflicto produce, en las personas que lo sufren, diferentes emociones, cogniciones y motivaciones”. A lo que Munduate L. y Medina F. (2013), argumentan que, “las emociones asociadas a un conflicto

pueden ser muy diversas, y pueden afectar al comportamiento de los negociadores y sus resultados” (p.51).

Si ambas partes están interesadas en negociar para buscar un punto intermedio en el cual los intereses de cada contraparte se vean beneficiados es necesario mediar estos intereses para llegar a un común acuerdo. De Armas (2013), define la mediación como: “un proceso de resolución de conflictos en el que las dos partes enfrentadas recurren voluntariamente a una tercera persona imparcial, el mediador, para llegar a un acuerdo satisfactorio” (p.126).

Como se ha mencionado anteriormente la comunicación es un elemento primordial en la resolución y mediación de los conflictos ya que esta promueve y motiva a los participantes a resolver de manera efectiva y concisa los conflictos. Suarez (1996) menciona que la comunicación es un elemento importante en los conflictos, porque:

- a) Una comunicación de calidad es una herramienta necesaria para llegar a la base de los conflictos y encontrar soluciones satisfactorias para las partes.
- b) Una mala comunicación puede ser en sí misma la causa de los conflictos.

Mediación

Es necesario mediar el proceso de negociación, esto quiere decir que se deben tomar los intereses de cada contraparte objetivamente para proporcionar una perspectiva igualitaria y así poder llegar a resoluciones equitativas donde ambas partes se vean beneficiadas y conformes, en ocasiones el mediador suele presentarse como una tercera persona que brinde el apoyo a ambas partes para “mediar” este proceso de negociación.

De acuerdo con Moore, (1995): entendemos la mediación como una extensión del proceso negociador que busca una cooperación entre las partes para obtener, en la medida de lo posible, un resultado donde todos

ganen y nadie pierda, y esto es posible mediante unas técnicas que permiten abrir el proceso a nuevos planteamientos, a nuevas formas de encarar los temas, con la activa participación de las partes (p. 511).

Holaday, (2002), menciona que, una característica de la mediación es que es una negociación cooperativa, en la medida que promueve una solución en la que las partes implicadas ganan u obtienen un beneficio, y no sólo una de ellas. Por eso se la considera una vía no adversarial, porque evita la postura antagónica de ganador-perdedor. Por este motivo, también es un proceso ideal para el tipo de conflicto en el que las partes enfrentadas deban o deseen continuar una relación (citado en de Armas, 2003, p.126).

De acuerdo con Suarez, (1996), la comunicación es un elemento esencial en la resolución de conflictos, de hecho, podríamos definir el proceso de mediación como el consistente en dotar a las partes en conflicto de unos recursos comunicativos de calidad para que puedan solucionar el conflicto que se traigan entre manos. A lo largo de todo el proceso, las partes hablan de reproches, posturas, opiniones, deseos, necesidades, sentimientos, y los mediadores deben ayudarles a que se expresen de forma constructiva y a que se escuchen, de tal manera que la comunicación que establezcan pueda ayudarles a resolver el conflicto (citado en de Armas, 2003, p.127).

Etapas del proceso de mediación

El proceso de negociación varía dependiendo de la naturaleza del conflicto, sin embargo, siempre consta de una serie de etapas, pese a que su duración o intensidad como se mencionó al principio dependen de las características y naturaleza del conflicto.

En ocasiones la persona que funge la responsabilidad de mediador suele ser una tercera persona ajena al conflicto con el fin de “mediar” el mismo con neutra parcialidad:

Recopilación de información y pre-negociación: La persona que desempeñe el rol de mediador debe conocer todos los detalles y versiones de cada contraparte se le conoce como pre-negociación porque en ese rubro el mediador analiza cada versión del conflicto, el mismo debe de emanar y crear un vínculo de confianza con cada una de las partes involucradas, esto es primordial para poder continuar avanzando con el proceso de mediación.

Estipulación de reglas: Este paso en particular es necesario expresar con claridad el “cómo” se dará la inminente discusión de intereses. Puesto que al contrariar los puntos e intereses de cada sujeto es probable que en un principio alguna de partes involucradas no sea vea conforme con la manera de abordar la discusión, el mediador tiene que cumplir con la tarea de identificar, exponer y aclarar los intereses en común de cada contra parte, analizando previamente los motivos claves por los cuales no pueden lograr llegar a un acuerdo por sí solos.

Generando propuestas: El mediador debe lograr reducir las diferencias entre las contrapartes, una vez superadas las diferencias más notorias se comienzan a estipular los primeros acuerdos y compromisos, en dado caso de que resulten satisfactorias estas primeras propuestas los involucrados suelen brindar el mayor poder al mediador. “Puede ser el momento de abordar cuestiones pendientes. Verificación de los acuerdos. Creación de mecanismos de seguimiento, vigilancia y sanción en caso de incumplimiento” (Fisas, 2005, p.8).

Identificación de los temas claves de disputa: Tras “ablandar” en cierta medida a los involucrados con el paso anterior, y lograr que ambos accedan a los acuerdo previos, es el momento de poner sobre la mesa los temas principales en cuanto a los intereses de cada uno para discutir la resolución del conflicto, el mediador deberá emplear sus habilidades de simpatía y proximidad, debe ser líder y mantener una carisma equitativa, en ocasiones es recomendable que el mediador explicita de manera muy concisa su percepción de clima del conflicto para aligerar la tensión.

Cierre: “Aquí se trata de que cada uno explore los límites de las propuestas que han aparecido para solucionar los problemas que le han llevado a la mediación. La tarea del mediador será la de ayudar a que cada miembro en conflicto adapte a sus necesidades personales las propuestas válidas o la parte válida de las propuestas que la otra parte ha generado, sin deformarlas tanto que pierdan su esencia” (De Armas, 2003, p.133).

La mediación es un proceso delicado, en cuanto a su ejecución, pero muy fructífero en cuanto a sus resultados, es una gran herramienta de ayuda para la comunicación, puesto que facilita el proceso comunicativo en negociación de conflictos. Las parejas, llámense matrimonios, noviazgo o concubinato, se encuentran en constantes procesos de negociación, que van desde el comportamiento individual hasta la cotidianidad en la sociedad, la mayoría media dichos conflictos sin una tercera persona que funcione como mediador, de aquí parte la ideología transformada en dicho popular del “alguien tiene que ceder” y como hemos mencionado en los anteriores apartados, efectivamente las contrapartes deben ceder a ciertas condiciones y dejar de lado algunos intereses menos prioritarios para poder llegar a un común acuerdo, el problema es que cualquier acuerdo al que se llegue es inestable.

1.8 Roles y Mitos familiares

Roles y reglas familiares

La familia es un sistema complejo y único, cada familia tiene reacciones distintas a determinados escenarios, como todo sistema cuenta con reglas estipuladas e implícitas que propician el funcionamiento “correcto” de cada una de ellas. En ocasiones dichas reglas sufren modificaciones generacionales puesto que los integrantes más longevos van dejando de formar parte de la familia debido a sus decesos, y los siguientes integrantes que toman la cabeza familiar modifican y estipulan diferentes reglas que los demás integrantes adoptan. “Cada familia tiene,

al igual que cada persona, su propio tipo de movimiento fisiológico, crecimiento y estilo de cambio” (Brodey en Ackerman y Jackson, 1970, p. 65).

Carreras Anabel, (2014), menciona que: las reglas familiares en ocasiones son explícitas. Sin embargo, la mayoría de ellas nunca han sido habladas, sino que han sido entendidas por los miembros familiares por procesos de ensayo y error. De hecho, el origen de estas expectativas recíprocas suele perderse en años de negociaciones explícitas e implícitas, al inicio de la relación conyugal. Los miembros familiares las asumen y respetan, y en numerosas ocasiones ni se las plantean. Por ello, sólo un observador externo atento a las secuencias interaccionales repetitivas puede tomar conciencia de ellas y hacerlas explícitas (p.7).

“Jackson ofrece una definición clarificadora en la que defiende que las reglas son acuerdos de relación que prescriben o limitan las conductas de los individuos en una amplia variedad de áreas comportamentales, organizando su interacción en un sistema razonablemente estable” (citado en Carreras Anabel, 2014, p.7).

En repetidas ocasiones las reglas que tiene cada familia pese a ser “distintas” siguen patrones que permiten clasificarlas conforme a su funcionamiento, esto ha apoyado al estudio de las mismas. La comunicación familiar de igual manera es un campo estudiado de manera más frecuente desde un enfoque psicológico, sin embargo, el ámbito familiar presenta necesariamente la utilización de técnicas de comunicación por mencionar, la comunicación interpersonal, la comunicación asertiva y efectiva, es mediante estas técnicas de comunicación que las reglas, mitos y los roles familiares se discuten dictan y llevan a cabo de manera eficiente para cada familia.

En la vida cotidiana cada integrante de la familia desempeña un “rol” específico y cumple con este de manera satisfactoria para el buen funcionamiento,

cuando uno de los integrantes modifica este rol, provoca cierta molestia entre los demás integrantes, ya que repercute en ellos porque en ocasiones deben modificar parte de sus roles para estabilizar la funcionalidad familiar.

Los mitos y ritos familiares

“Conjunto de creencias y rituales que expresan la idiosincrasia familiar y que se exteriorizan en formas verbales y no verbales, sirven para consolidar las necesidades y mantener el equilibrio familiar” (Fairlie y Frisancho 1998).

Ferreira, (1998), definió este concepto como la serie de creencias sólidamente integradas y compartidas por todos los miembros de la familia, que atañen a cada individuo y a su relación recíproca con los demás pasando a formar una parte de la imagen interna del grupo" que designa roles y atributos que "si bien son falsos e ilusorios, son aceptados por cada uno sin que nadie se atreva a examinarlos o desafiarlos”

Carreras Anabel (2014) define estos mecanismos de la siguiente manera: Se refiere a creencias bien sistematizadas y compartidas por todos los miembros de la familia respecto a sus roles mutuos y a la naturaleza de su relación. Y es que los mitos familiares contienen muchas de las reglas secretas de la relación; reglas que se mantienen ocultas, sumergidas en la trivialidad de las rutinas del hogar (p.9).

Sus características son las siguientes:

Invisibilidad e Irrefutabilidad: Los mitos familiares al igual que las reglas en ocasiones no están estipuladas de manera tangible ni mucho menos escritos de alguna manera, sin embargo, al ser apoyado por todos (o la mayoría) de los integrantes se vuelven “en una realidad” irrefutable, entonces su inferencia es importante para cumplir adecuadamente los roles que cada uno desempeña.

Complementos: Como se mencionó en el párrafo anterior los mitos familiares complementan y refuerzan las “reglas” que todos los integrantes conocen e infieren. Pero de igual manera llegan a tener función de contrapuntos actuando en ocasiones como contrario para complementar una “verdad”.

Funcionalidad: lo mitos están presentes en todas las tipologías familiares y su funcionalidad va variando de acuerdo a las necesidades y comportamientos de dichas familias, sin embargo, donde más presencia tienen los mitos familiares son en las familias patológicas, es decir en familias que presentan cierta disfuncionalidad que les impide ser lo que se conoce como una familia sana. “El mito es apoyado por todos los miembros que actúan al unísono y rechazan todo intento externo para remover o alterar la imagen del grupo familiar” (Carreras, 2014, p.11).

Según Stierlin (1978), el mito cumple con dos funciones:

- **Función de defensa.** Los mecanismos de defensa funcionan en gran medida dentro de la familia. Gracias al mito, los miembros de la familia pueden distorsionar conjuntamente su propia realidad familiar cuando –para evitar dolor o conflictos- niegan, racionalizan u ocultan lo que ha ocurrido o está ocurriendo entre ellos.
- **Función de protección.** Los mecanismos de protección desempeñan una función en la interacción de la familia con el mundo exterior y se usan para mantener alejados a los intrusos, o por lo menos, para evitar que se hagan un cuadro claro de la situación familiar. De esta manera, a través del mito se puede engañar, o al menos confundir al mundo exterior sobre la realidad familiar. Hay que vender una imagen según la cual el gran público deberá percibir y juzgar a la familia (citado en Carreras, A. 2016, p.13).

La comunicación tiene un papel protagónico, en las situaciones familiares sea cual sea la índole del problema o situación. La comunicación interpersonal permite

desarrollar esta afinidad por parte de los integrantes de las familias, puesto que debe existir una empatía por parte de todos los individuos para aceptar y proteger tanto las reglas como las creencias familiares.

Como se mencionó a lo largo del apartado, la familia es un sistema que funciona con cimientos de reglas y estatutos tangibles y no estipulados, los cuales permiten llevar a cabo procesos de negociación para mejorar, mantener o cambiar algún aspecto de la familia, pero ¿Qué pasa cuando dos integrantes de diferentes familias se unen? Llámese concubinato o matrimonio.

Lo llamamos conflicto, las parejas que se forman con nichos de crecimiento diferentes suelen entrar en conflictos de intereses y negocian hasta llegar a acuerdos dando pauta a la creación de una nueva familia con sus propias reglas, costumbres, mitos y roles.

Es necesario conocer y respetar los ideales ajenos para poder discutir los términos y condiciones en los que la pareja se va a desarrollar, la comunicación asertiva toma parte a la hora de estipular estos temas, las personas con mayor inteligencia emocional suelen ser aquellas que interponen sus intereses y logran equilibrar la balanza a su beneficio, indiscutiblemente es más común que personalmente se vea por sus intereses, por ende las familias son tan distintas y parecidas unas de las otras.

CAPÍTULO II

PERSPECTIVA TEÓRICA DE LA COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Capítulo II

Perspectiva Teórica de la Comunicación y Negociación

De acuerdo con diversos historiadores, la comunicación data desde la aparición del hombre, pues siempre ha buscado la manera de darse a entender y comunicar sus necesidades e intereses, con el paso del tiempo numerosos estudiosos de la materia han ido plasmando los principios teóricos de la comunicación humana y planteando hipótesis y teorías que hasta hoy día se mantienen vigentes, algunas se modifican y otras van emergiendo según sea el caso histórico. De igual manera el proceso de negociación también data desde orígenes remotos en los cuales el ser humano ha ido aprendiendo a tal grado de ser realizado de manera instintiva, a lo largo de este capítulo se retomarán las bases socio-históricas y teóricas de la comunicación interpersonal y negociación humana.

En el siguiente cuadro (Cuadro 4) se presenta la perspectiva conceptual que se utilizó para la elaboración de esta investigación, ya que a lo largo de la misma se hace referencia e hincapié en dichos conceptos.

Cuadro 5. Perspectiva conceptual

CONCEPTO	EXPLICACIÓN
Interpersonal	Hace referencia a una interacción recíproca que se realiza o tiene lugar con al menos dos personas. “Cuando interactuamos con alguien llevamos a cabo una comunicación interpersonal, que se entiende como el proceso por el que se estimula el significado en otra persona, a través de formas verbales y no verbales” (González. M. 2013).

Negociación	De acuerdo con Vázquez, (2018), la negociación es una actividad permanente e inherente al ser humano, que se desarrolla en casi todas las actividades de su vida. Se negocia en la familia, y dentro de ella hay negociaciones distintas entre la pareja, y en relación con los hijos; se negocia en el trabajo y en todas las actividades cotidianas (p.11).
Conflicto	“Proceso que se inicia cuando una parte percibe que otra la ha afectado de manera negativa o que está a punto de afectar de manera negativa, alguno de sus intereses” (Robbins, 1994).
Mediación	“Proceso de resolución de conflictos en el que las dos partes enfrentadas recurren «voluntariamente» a una tercera persona «imparcial», el mediador, para llegar a un acuerdo satisfactorio” (De Armas, 2013).

Fuente, elaboración propia con información de distintos autores.

2.1 La Escuela de Chicago

La Escuela de Chicago fue pionera en destacar la importancia de los medios de comunicación en la sociedad y los procesos de interacción social. Los investigadores de esta escuela no se limitaban al modelo lineal clásico de emisor > mensaje > receptor, sino que veían la comunicación como un proceso simbólico, el cual mantiene a la sociedad. La característica de los estudios de la escuela de Chicago es que se realizaron/realizan micro-observaciones de espacios sociales y micro-sociales, es decir, se estudiaron específicamente las experiencias de un individuo y el desenvolvimiento que tuvo al interactuar en su vida cotidiana.

Sánchez de la Yncera y López Escobar (1996) explican que la escuela de Chicago se propuso desarrollar una teoría comprensiva de lo social. Se trataba de hacer una ciencia social empírica, pero no estadística.

Contribuyó a la superación del predominio de una filosofía moral reformista de base protestante, y a la configuración de una disciplina científica especializada (p. 353).

La Escuela de Chicago, promueve la utilización de procedimientos con fines científicos, como la utilización de documentos personales, la explotación de fuentes documentales diversas y el trabajo de campo sistemático como instrumentos para la interpretación de aspectos de la realidad social en la búsqueda de la aproximación científica. (Azpúrua, 2005, p. 27)

La línea de pensamiento de La Escuela de Chicago es el pragmatismo, con esto se refiere a que todos los fundamentos deben tener una base significativa. El pragmatismo sostiene que nuestro comportamiento y las cosas que hacemos diariamente son el resultado de lo que pensamos (Cruz Jennifer y otros, 2011).

De acuerdo con Azpúrua, (2005). Según el pragmatismo, la actividad humana debe ser considerada en tres dimensiones que están inseparablemente ligadas: lo biológico, lo psicológico y lo ético. Cuando el individuo actúa tiene una singular carga de sentimientos, su vida diaria está acompañada de ellos. Para el pragmatismo, la enseñanza de la psicología es fundamental para la filosofía (p. 31).

Los postulados de la Escuela de Chicago se basaban en que la sociedad podía cambiar y debía cambiar mediante los aportes de la ciencia, mediante la elaboración de diagnósticos acertados de los problemas sociales y el diseño de intervenciones:

Convencidos de que los hombres, por lo tanto, podían cambiar la sociedad y la historia, su optimismo histórico y la fe en el progreso, en la democracia como fin y como medio (una fe radical y absoluta, aunque los pragmatistas

rechazaran cualquier idea absoluta), la crítica al laissez-faire, el compromiso social y político en la perspectiva de un horizonte utópico: la hermandad universal, son sus temas centrales. (Joas, 1997, p. 117).

La corriente de pensamiento de la escuela de Chicago es el estudio de los fenómenos sociológicos comunicacionales a nivel micro, a pesar de que su historia tiene dato de muchos años atrás, en México se ha dado mayor importancia al estudio de los medios masivos de comunicación y su influencia a nivel macro.

2.2 La escuela de Palo Alto

De acuerdo con Rizo, (2011), para los autores de la Escuela de Palo Alto, la comunicación debe ser estudiada por las ciencias humanas a partir de un modelo que le sea propio, y hay que concebir la investigación en comunicación en términos de niveles de complejidad, contextos múltiples y sistemas circulares (p. 12).

La historia de la Escuela de Palo Alto, también conocida como Colegio Invisible, comienza en 1942 con Gregory Bateson, que se asocia con Ray Birdwhistell, Edward T. Hall, Erving Goffman y Paul Watzlawick, entre otros. Todos ellos proponen una alternativa al modelo lineal de la comunicación, y trabajan a partir del modelo circular retroactivo propuesto por Norbert Wiener en su ya clásica obra *Cibernética, o el control y comunicación en animales y máquinas* (1948), (Rizo, 2011, p. 11).

Estos autores tenían la convicción de que la comunicación debe ser estudiada por las ciencias humanas desde un modelo que le sea propio, y hay que percibir la investigación en comunicación en condición de niveles de complejidad, contextos múltiples y sistemas circulares.

Como se mencionó con anterioridad, en México los estudios en comunicación se han centrado a los medios masivos de comunicación, marginando las investigaciones “micro”, es decir que son pocas las investigaciones a comparación de las que se han realizado analizando los fenómenos individuales donde la comunicación está presente indiscutiblemente, inclusive el impacto a nivel personal de un determinado grupo de personas puede significar una pauta para analizar la influencia en las modificaciones de comunicación.

Las acciones de cada ser junto con el marco de referencia tienen un fin y un sentido, se convierten en actores de la sociedad que interactúan directamente en un contexto, ya no hay un modelo lineal que determine todos los procesos de comunicación mediante un mapa conceptual, la interacción entre los individuos de vuelve un proceso mucho más profundo y argumentado (Fernández, 2013, p. 1).

De su interés en observar la conducta a partir de su operación se origina uno de los más importantes postulados de Palo Alto, que estipula que la comunicación es igual al comportamiento. Con ello, surge espontáneo el primero de los axiomas propuestos por ellos: la imposibilidad de la no-comunicación o no comunicar. Esto, a su vez, lleva, en forma inevitable, lo no-verbal, es decir, todo el campo de la entrega informativa distinta a las palabras, que duplica, refuerza o apoya lo que se está diciendo (Shomaly, 1994, p. 98).

“La principal aportación de esta corriente de pensamiento es que “el concepto de comunicación incluye todos los procesos a través de los cuales la gente se influye mutuamente” (Bateson y Ruesch, 1984).

La preocupación por la interacción en el proceso comunicativo fue el distintivo principal de la escuela invisible, refutando la idea de una comunicación

lineal como lo proponían Shannon y Weber, la afectación recíproca durante el tiempo que se interactúa en el proceso comunicativo, proponiendo así una de las premisas más importantes: “todo comunica”.

La comunicación fue estudiada, por tanto, como un proceso permanente y de carácter holístico, como un todo integrado, incomprendible sin el contexto en el que tiene lugar. La definición de comunicación que se puede extraer de la obra de estos autores es común a todos los representantes de la Escuela de Palo Alto. En uno de los pasajes iniciales del libro, Bateson y Ruesch afirman que la comunicación es la matriz en la que se encajan todas las actividades humanas (Rizo, 2004, p. 1).

La escuela de Palo Alto visualiza la comunicación y el comportamiento como flujos constantes en un *continuum*. De allí su reivindicación de lo no verbal o meta-comunicativo. Emerge espontáneo un segundo axioma de la Escuela, sobre el cual Bateson había trabajado previamente: la comunicación humana opera a dos diferentes niveles, el de informe o contenido, que transmite información digital (como el lenguaje verbal, de carácter discontinuo), y la de orden o relación, que es analógico, que informa cómo debe interpretarse esa información (Shomaly, 1994, p. 99).

Los planteamientos de la escuela de Palo Alto siguen vigentes y resisten el tiempo. De esto se deduce un nuevo enfoque de la comunicación donde se relativiza el concepto de "normalidad" sujeto al contexto, sugiriéndose lo cerca que se encuentra el comportamiento humano de lo absurdo (y que lleva a la hilaridad de la condición humana). Se profundiza en el origen del comportamiento. Se rescata el valor del estilo de comunicación directo, la franqueza respetuosa y la expresividad. Se invita a la meta-comunicación al hablar sobre lo que se habla-como herramienta para evitar y a la vez manejar problemas de comunicación. Se revaloriza lo "social" como ambiente natural donde se desenvuelven las personas, interrelacionándose. Se incentiva a la interdisciplinariedad como base para

tratar los problemas humanos con una visión holística (Shomaly,1994, p. 101).

2.3 Interaccionismo Simbólico

El interaccionismo simbólico es una corriente que brinda reflexiones enfocadas al fenómeno comunicativo, en especial a los procesos de interacción de la vida cotidiana, en este sentido, el sujeto es a la vez individuo y objeto de la comunicación, “en tanto que la personalidad se forma en el proceso de socialización por la acción recíproca de elementos objetivos y subjetivos en la comunicación” (Rizo, 2011, p. 79).

Los principales autores del Interaccionismo Simbólico son Herbert Blumer, George Herbert Mead, Charles Horton Cooley y Erving Goffman. Todos ellos compartieron el interés de analizar a la sociedad en términos de interacciones sociales. El punto de partida se encuentra en las ideas ya expuestas por Robert Ezra Park, de la Escuela de Chicago. Sin embargo, los conceptos de “sí mismo” (George H. Mead), “yo espejo” (Charles H. Cooley) y “ritual” (Erving Goffman), son los que han pasado a la historia como fundamentales para la comprensión del interaccionismo simbólico (Rizo, 2004, p. 3).

Los investigadores que realizaron estudios bajo el enfoque del interaccionismo simbólico buscaron destacar la naturaleza simbólica de la vida social, ya que los símbolos están dando significado a todo lo que hacemos y/o decimos con o sin palabras.

Blumer (1969), sintetiza el enfoque metodológico del interaccionismo simbólico en tres premisas básicas:

1. Los humanos actúan respecto de las cosas sobre la base de las significaciones que estas cosas tienen para ellos, o lo que es lo mismo, la gente actúa sobre la base del significado que atribuye a los objetos y

situaciones que le rodean.

2. La significación de estas cosas deriva, o surge, de la interacción social que un individuo tiene con los demás actores.

3. Estas significaciones se utilizan como un proceso de interpretación efectuado por la persona en su relación con las cosas que encuentra, y se modifican a través de dicho proceso (citado en Koziner, 2013, p. 6).

Los investigadores buscan dar explicación a todos los significados que un individuo percibe, ven el lenguaje como un gran sistema de símbolos y cómo cada ser interpreta de manera distinta el significado de un mismo objeto, provocando así que la cosmovisión de cada individuo sea un mundo diferente de percepción. Su núcleo de interés yace en la interacción social cotidiana de los individuos prestando nula atención a las estructuras sociales o el sistema ideológico.

El interaccionismo simbólico no se limita a aceptar la interacción social, sino que le reconoce una importancia vital en sí misma. Dicha importancia reside en el hecho de que la interacción es un proceso que forma el comportamiento humano, en lugar de ser un simple medio o marco para la expresión y liberación del mismo (Blumer, 1992).

Etnometodología

Según Garfinkel, (1968), “los estudios etnometodológicos analizan las actividades cotidianas como métodos que sus miembros usan para hacer que esas actividades sean racionalmente visibles y reportables para todos los efectos prácticos, es decir, explicables”. Como lo explica Marta Rizo:

La Etnometodología no es un enfoque teórico, es más bien una orientación metodológica, que incluye varias técnicas de investigación. No hay que confundirla, por tanto, ni con un método ni con una teoría o paradigma. El punto de partida básico de la orientación etnometodológica es que el contexto y el lenguaje, es decir, los escenarios sociales y las acciones que

en ellos se producen, están determinados recíprocamente, conectados entre sí. En este sentido, igual que para el Interaccionismo (2011, p. 4).

El término “etnometodología se refiere a la investigación de las propiedades racionales de las expresiones contextuales y de otras acciones prácticas como logros continuos y contingentes de las prácticas ingeniosamente organizadas de la vida cotidiana” (Garfinkel, 1968).

Gran parte de los estudios que se han realizado por la escuela de Chicago han sido realizados bajo la etnometodología, al ser investigadas las acciones cotidianas de a los individuos esta metodología brinda apoyo para sustentar la explicación de los procedimientos que dan sentido a la vida cotidiana de cada individuo.

A manera de sintetizar las teorías en el siguiente cuadro (cuadro 5) se presenta una explicación breve de la aportación de cada una de las principales teorías que fungieron como pilares para la elaboración de esta investigación.

Cuadro 6. Teorías.

TEORÍA	EXPLICACIÓN
<p>Teoría de la negociación (García & Domínguez, 2003)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Teoría de las Negociaciones Laborales de Richard E. Walton y Robert B. McKersie. ○ El Modelo de Cuatro Actividades de Mastenbroek. ○ El Modelo de la Propiedad Potencial de Van de Vliert y Mastenbroek.
<p>Teoría del Conflicto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ La Teoría del Conflicto considera al conflicto social como un mecanismo de innovación y cambio social.
<p>Escuela de Chicago</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Es la conglomeración de estudiosos interesados en el estudio de los fenómenos sociológicos comunicacionales a nivel micro

<p>Interaccionismo Simbólico</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Es una corriente que aporta interesantes reflexiones en torno al fenómeno comunicativo, sobre todo vinculado con los procesos de interacción cotidiana.
<p>Escuela de Palo Alto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Enfatiza el estudio de la comunicación como un proceso permanente y de carácter holístico, como un todo integrado, incomprendible sin el contexto en el que tiene lugar.

Fuente, elaboración propia con información de distintos autores.

2.4 Concepto de Comunicación

El ser humano es por sí mismo un ente que comunica, puesto que al ser la principal distinción sobre los animales el ser humano es un ser social, adaptable y comunicativo.

Llamamos comunicación al proceso mediante el que un mensaje emitido por un individuo, llamado emisor, es comprendido por otro llamado receptor, que es la persona a quien va dirigido el mensaje, gracias a la existencia de un código común (Álvarez y Martínez, 1997).

Ojalvo (2001), y Calviño (2004), se refieren a la comunicación como: “el sistema de interacciones entre personas, que actúa como sistema abierto y móvil para garantizar la posibilidad de distribución y redistribución de las funciones participantes, el intercambio de roles durante la solución del problema, la cooperación o contraposición mutua, la corrección, y que transcurre en dependencia de cómo se forman las relaciones entre sus participantes.”

González (1998) plantea que la comunicación es un proceso complejo, de carácter material y espiritual, social e interpersonal que posibilita el intercambio de información, la interacción y la influencia mutua en el comportamiento humano, a partir de la capacidad simbólica del hombre.

De acuerdo con Bateson y Ruesch, (1984). El concepto de comunicación incluye todos los procesos mediante los cuales las personas se incluyen mutuamente. Todas las acciones y los eventos se convierten en aspectos comunicativos tan pronto como son percibidos por el ser humano; esto implica que tal percepción modifica la información que una persona poseía y, por lo tanto, incluye en ella (citado en Naranjo, 2005, p.4).

Según Chiavenato (2006) la comunicación es "el intercambio de información entre personas. Significa volver común un mensaje o una información. Constituye uno de los procesos fundamentales de la experiencia humana y la organización social." Interpretamos a la comunicación entonces como un "conjunto de procesos" mediante el cual el ser humano percibe a la par un código en común, y la suma de esos códigos desembocan en el lenguaje, este lenguaje es decodificado y comprendido por el receptor para posteriormente brindar una respuesta y es entonces donde se produce y se da la comunicación. A pesar de ser un conjunto, la comunicación también contiene procesos individuales que en ocasiones tienden a tener complicaciones que terminan por afectar o simplemente modificar todo el proceso restante, dando como resultado otro mensaje similar pero distinto.

DeFleur, y Ball-Rokeach en *Teorías de la comunicación de masas* (1982), presentan la comunicación humana desde cinco perspectivas: como un proceso semántico, neurobiológico, psicológico, cultural y social. La comunicación se puede explicar mejor, si partimos de la consideración del proceso bio-social del ser humano. Así, iniciamos este recorrido con las funciones de la memoria, tanto neurológicas como psicológicas, las cuales se producen en el sistema nervioso central. Un estímulo externo produce una señal o registro que se guardará en la memoria, para ser utilizada cuando el hablante encuentre la ocasión para ello y demostrar así la capacidad que tiene el ser humano de seleccionar este recurso para usarlo

arbitrariamente distinción con respecto a la comunicación simple y primitiva del animal (p. 15).

Esta información pasará a formar parte de un rico caudal de experiencias cognitivas y afectivas que constituirán los mensajes, que en algún momento serán emitidos y recibidos por otros. Estas señales se convertirán en símbolos significantes, dado que pasarán por el tamiz cultural estandarizado propio de una comunidad de hablantes. En su momento oportuno, este símbolo aparecerá transformado en sonidos, grafías o gestos que recorrerán una distancia hacia una persona que por su misma categoría cultural los reconocerá, percibirá, interpretará y devolverá, según el equipamiento neuropsicológico de su memoria, dentro de su sistema nervioso central (DeFleur, y Ball-Rokeach,1982, p. 15).

La comunicación humana es una característica distintiva del ser humano que implica la participación entre varias personas o mínimo de dos e implica unidad o combinación de al menos dos partes para conformar un todo, “es elemento humano análogo al aprendizaje, aplicable a variados procesos dinámicos en el interior del ser del hombre. La apertura, recepción y reciprocidad que configuran la comunicación hacen posible el proceso educativo como clave de personalización y socialización creadora” (García, 1996). De acuerdo con Wood (2009), existen 9 principios de comunicación que en el siguiente cuadro se describen.

Cuadro 7. Tipos y características de la Comunicación.

Tipo de comunicación	Características
La comunicación es irreversible	Es decir, una vez que se ha establecido el contacto o enviado la información no se pueden eliminar. “no hay reversa”.

La comunicación es funcional	Significa que la comunicación tiene siempre una finalidad y se pueden aprovechar tanto ventajas como desventajas de la misma. Se considera a la comunicación como una herramienta. La calidad de la comunicación es más importante que la cantidad.
Tipo de comunicación	Características
La comunicación es aprendida	Al contrario de lo que algunos piensan no nacemos sabiendo comunicarnos sino que aprendemos a hacerlo y aprendemos a modular el impacto de lo que comunicamos
La comunicación puede ser intencional o sin intención	Tal como se escucha, en ocasiones nuestra intención subconsciente es la que se manifiesta, aunque no sea la verdadera intención pensada a demostrar.
La comunicación es contextual	Todo lo que nos rodea forma parte del contexto, el cual repercute en el proceso de la comunicación favoreciendo o poniendo en desventaja el resultado de la misma.
Contiene aspectos de contenido y de relación	Esto quiere decir que todos los mensajes que comunicamos tienen un contenido que conlleva un mensaje de relación con el mensaje que queremos emitir. A veces el mensaje de relación es lo que más cuenta, por eso existen peleas por temas triviales. Las acciones hablan por las palabras. A veces el mensaje de relación es lo que más cuenta
	¡No se puede tener una relación humana sin comunicación! Comunicar, hablar con la otra persona

Comunicación = Relación	crea la relación. “La comunicación interpersonal es la forma primaria con la que construimos, refinamos y transformamos las relaciones” (Wood, 2009).
------------------------------------	---

Fuente del recuadro elaboración propia, con información López, Heriberto (2016).

¿Por qué existe mala comunicación?

No es de extrañarse que en la vida cotidiana existan “confusiones” o malos entendidos al comunicarnos, por ejemplo, que una persona dé un mensaje, pero el receptor lo interprete distinto al original dando un resultado no deseado de lo que se quería lograr con el mensaje.

Las dificultades a las que el proceso de comunicación está expuesto, todo el tiempo comienzan desde la calidad y cantidad de información, es necesario estar al tanto de la situación (contexto) para comprender el mensaje, el no conocer la situación provoca no actuar oportunamente a como se debería.

Los canales de comunicación juegan un rol importante también, es imprescindible elegir el de mayor conveniencia para enviar el mensaje deseado, el no hacerlo puede herir al receptor pese a que la “intención” haya sido totalmente distinta. (González, 2003). Cuando se intenta mantener o crear una comunicación a un nivel más profundo con alguna persona es donde la comunicación interpersonal se hace presente.

2.5 Comunicación Interpersonal

Según Pearson y Nelson (2000), “cuando nos movemos de una comunicación con nosotros mismos (intrapersonal) a una comunicación que involucra a una o más personas, estamos haciéndolo de forma interpersonal” (p. 24). Comunicación interpersonal es “el proceso personal de coordinar significados

entre por lo menos dos personas, en una situación que permite oportunidades mutuas para hablar y para escuchar.”

Stewart y D'Angelo, (1975) Consideran que la comunicación se hace interpersonal cuando los individuos se sienten a gusto compartiendo su humanidad. Hay que entender que la comunicación interpersonal implica predicciones, intentos de influir y sentirse placenteros, cómodos al compartir la humanidad, y que frecuentemente tiene lugar cara a cara (p.12).

De acuerdo con Arthur Bochner (1989). la comunicación interpersonal puede definirse de la siguiente forma: los puntos anclan [para una conceptualización más estrecha y rigurosa] son: 1) al menos dos comunicadores; intencionalmente orientados el uno hacia el otro; 2) como sujeto y objeto; 3) cuyas acciones encarnan las perspectivas del otro tanto hacia sí mismo como hacia los demás. En un episodio interpersonal, entonces, cada comunicador es a la vez un conocedor y un objeto de conocimiento, un táctico y un blanco de las tácticas de otro, un atribuidor y un objeto de atribución, un codificador y un código a descifrar

Definimos entonces como comunicación interpersonal al proceso de comunicación entre dos o más personas, implicando algo más que simples palabras, los “sentimientos”. Llamaremos así a la sensación de estar en comodidad que una persona puede llegar a sentir con otra u otras al estar conversando.

Generalmente este tipo de comunicación tiene lugar cara a cara, sin embargo, su desarrollo se ha trasladado cada vez más a la virtualidad debido a todas las tecnologías de la información, como lo son las redes sociales.

Scott, estima que la comunicación es interpersonal cuando:

- Las conductas comunicativas están orientadas a la satisfacción de necesidades que no se pueden llenar sin beneficio para otros seres humanos, son necesidades personales e interpersonales.
- Las conductas comunicativas contribuyen a mantener una relación interpersonal gratificante.
- Las conductas comunicativas están dirigidas a facilitar el crecimiento de la relación (citado en García, M. (2015), p.10).

Comunicación Interpersonal Competente

De acuerdo con Spitzberg y Cupach (1984) “comunicación interpersonal competente es la habilidad de actuar apropiada y efectivamente con otros”. Es decir, una persona es efectiva cuando tiene la capacidad de lograr sus metas u objetivos cuando son logrados a través de la interacción apropiada respetando las reglas y expectativas de otros.

En realidad, no existe una manera idónea o correcta para comunicarnos, debido a que es a través de las experiencias que se desarrolla un estilo propio de cada individuo y es con base en estas experiencias que el ser humano aprende a reaccionar de manera específica a situaciones específicas, sin embargo, hay pautas estipuladas socialmente para llevar a cabo una comunicación efectiva y competente entre ellos, la empatía, la adaptabilidad y la auto-regulación. Las habilidades adquiridas mediante las diferentes experiencias en las constantes situaciones comunicativas modifican la habilidad de desempeñarse con destreza del ser humano.

Una relación interpersonal exitosa depende de si el emisor y receptor se encuentran psicológicamente cómodos con el grado en el que nos ayudamos a satisfacer nuestras necesidades. Podemos tener una relación satisfactoria y gratificante en cualquier punto de este *continuum* desde el conocimiento a la intimidad (García, 2015, p. 10).

García, (1996), menciona que hay que señalar que los primeros encuentros de comunicación interpersonal, con frecuencia están influidos por predicciones basadas en variables predominantemente no verbales. A menudo se basan en experiencias anteriores, y los primeros comentarios durante el encuentro se conducen a identificar puntos en común entre los dos interlocutores. Máxima muy a tener en cuenta al enseñar: "partir de lo conocido a lo desconocido", "de lo concreto a lo abstracto" (p. 10).

No puedes no comunicar

Aun cuando no decimos nada estamos comunicando. Por ejemplo, al no presentarte en algún lugar como una entrevista de trabajo, o el restaurante en donde ibas a cenar con tus amigos ¿qué estás comunicando? La manera de vestir (la apariencia), los accesorios utilizados (reloj, pulseras, lentes); lo que se dice, lo que se es. Todos los comportamientos tienen el potencial de comunicar (González, 2003, p.39).

En el libro de Flora Davis, *La comunicación no verbal* (2010), la autora menciona que todo el cuerpo humano comunica, desde la postura del cuerpo completo hasta el movimiento de manos y ojos. Si bien es cierto que, aunque no le tomemos la importancia conscientemente, hay expresiones que no se pueden evitar y el cuerpo las lleva a cabo por reflejo, comunicando algo en consecuencia.

Según Paul Watzlawick (1971), "todo comportamiento es una forma de comunicación en sí mismo, tanto a nivel implícito como explícito. Incluso, estar en silencio implica una información o mensaje, por lo que resulta imposible no comunicarse. La no comunicación no existe". Es prácticamente imposible no comunicar, los gestos, movimientos, posturas y colores denotan y hablan por sí solos de una persona. "Nosotros mismos somos quienes damos significado a las palabras, puesto que cada individuo se expresa diferente, pero asumimos que todo el mundo quiere decir lo mismo" (González, 2003, p. 39).

2.6 Ámbitos de la Comunicación

La comunicación tiene lugar en diferentes entornos en los que se ve inmerso el ser humano, muchos dicen que las principales enseñanzas vienen desde el círculo social de la familia.

La comunicación e influencia familiar es decisiva en la orientación humana de los hijos. En ella se vive una profunda influencia de socialización: la comunicación y amor conyugal, el respeto entre los miembros que integran la familia, la solidaridad, la crianza, educación y atención a sus descendientes (García, 1996, p.4).

No es de extrañarse que la comunicación también comience en el seno familiar, si nos remontamos a los primeros años de edad de cada individuo, es en este entorno donde comenzamos a desenvolver nuestras habilidades de comunicación. En este sentido se considera que son tres los principales senos donde se propicia gran parte del desarrollo en los ámbitos de la comunicación de un ser humano:

1. Religión. En distintas culturas la religión fue y es un factor de integración en países enteros, dictando patrones de comportamiento y comunicación, consiente o subconscientemente. La iglesia (religión), fue un poderoso factor de comunicación e integración en países de tradición religiosa y en épocas pretéritas. Hoy el hombre, en su perplejidad, oscila entre comunidades satisfactorias y la amenaza de la desintegración, lo que es tanto como vivir su persona en un equilibrio dinámico y movedizo. Busca la verdad, pero duda; le falta fe y esperanza y su "yo" aspirando a la felicidad no encuentra el camino (García, 1996, p. 4).
2. Comunicación Social. Como se mencionó con antelación el ser humano es un ser social que en cualquier entorno donde se encuentre busca la manera de interactuar y socializar con su cercanos, lo podemos ver en las escuelas,

en los trabajos y en todas las estructuras políticas, económicas y culturales.

3. Familia. Según Spencer, la familia tiene la función de cohesionar a los propios integrantes y a todos aquellos que pertenecen a la misma colectividad. Tiene como principal encargo la procreación y el aseguramiento de las condiciones mínimas de existencia de los hijos hasta que pueden ser autosuficientes y contribuir a la economía familiar.

La familia ha pasado por un largo proceso de transformación, la estructura de la familia actual corresponde al proyecto de Estado-nación, los valores compartidos por sus integrantes le dan cohesión. Según Durkheim, existen dos tipos de familia: la familia reducida y la familia primitiva ambas corresponden y son reflejo de las condiciones sociales de su tiempo. La familia es el lugar de orden, normativo y básico, aunque heterogéneo, en el que actúan, al igual que en la sociedad, fuerzas de aprobación y sanción (Durkheim, 1973).

La familia se considera la base de la sociedad. Y a lo largo del tiempo y las épocas esta se ha ido modificando y adaptándose a su realidad social de cada determinado tiempo, estos cambios negocian términos y condiciones que permiten estar en funcionalidad conjunta de la sociedad y la cultura.

2.7 La Familia Nuclear, tipología monárquica en México

Nuclear se refiere al conjunto familiar, denota una característica dinámica, procesual: las formas familiares tienden a un lento proceso de simplificación; formas de cohabitación entre más núcleos conyugales, o bien núcleos que incluyen ascendientes, colaterales y/o descendientes disminuyen desde un punto de vista cuantitativo; pierden centralidad la lealtad y la dependencia parental porque no es dentro del grupo parental que el sujeto encuentra seguridad, apoyo, recursos para la satisfacción de muchas de sus necesidades (Rosario, 2004, p. 103).

En el México mesoamericano también se acostumbraba que la familia fuese conformada por padre, madre e hijos, lo poco que se conoce por los escritos de aquella época es que a los hijos se les inculcaba el total respeto al padre y madre.

La “familia nuclear patriarcal restringida”, formada entre 1550 y 1700, se caracterizaba por la decadencia de la parentela y de la comunidad, por el creciente peso de la unidad conyugal elemental y por el patriarcado, por el poder del varón marido-padre. La transición a este tipo de familia fue impulsada por la configuración del Estado moderno y favorecido por la reforma protestante. En efecto, a finales del siglo XVI y principios del XVII, el tipo anterior de familia fue modificado. Se fue perdiendo el sentido de pertenencia a un linaje, disminuía la importancia de la parentela y de la clientela, y contemporáneamente el Estado adquiría poder y se difundía el protestantismo (Esteinou, 2004, p. 107)

La tipología de familia nuclear perduro por muchos años, no solo en México, sino en varias culturas latinas y a nivel mundial. Sin embargo, debido a los diferentes acontecimientos que la sociedad mexicana ha sufrido, actualmente en el mundo y en México los cambios han sido notorios. La familia nuclear sigue representando el mayor porcentaje en México, sin embargo, la familia de tipo nuclear ha sufrido cambios inevitables.

Tipología de las familias en México

De acuerdo con la clasificación desarrollada por el Instituto de Investigaciones Sociales de la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado (AMAI) en (2016), en nuestro país existen once tipos de familias, con características y dinámicas diferenciales, que a continuación se presentan:

1. La familia tradicional o nuclear. Este término, empleado por primera vez por el antropólogo George Peter Murdock en 1949, hace referencia a un hogar conformado por una pareja de adultos de ambos sexos (un hombre y una mujer), que cohabitaban bajo un mismo techo con sus hijos.

Las familias de tipo nuclear, son aquellas en las cuales están presentes el papá, la mamá y los hijos. Entre las familias tradicionales existen tres tipos: las familias con niños, las familias con jóvenes y las familias extensas, es decir, aquellas en las cuales además del papá, la mamá y los hijos existe algún miembro de otra generación, como los abuelos o los nietos. En su conjunto estos tres tipos de familias representan exactamente la mitad de los hogares en México.

2. Familia en transición o monoparental. Dentro de este tipo de familias se encuentran las familias de madres solteras; las familias de parejas jóvenes que han decidido no tener hijos o postergar por un tiempo su nacimiento; las familias formadas por una pareja adulta o cuyos hijos ya se fueron del hogar, también conocidas como nido vacío; las familias unipersonales, es decir, aquellos hogares donde sólo hay una persona, y las familias co-residentes, es decir, aquellos hogares en donde sus miembros son amigos o parientes sin agruparse en torno a una pareja.

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y del Instituto Nacional de las Mujeres, el 70% de las madres solteras cuentan con un ingreso fijo por salario y más del 67% de ellas no recibe pensión alimenticia, según lo establecido por la Primera Visitaduría General de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos en mayo de 2011.

Con respecto a las familias en transición, actualmente las parejas jóvenes pese a que el número de matrimonios y parejas en concubinato aumentan, buscan postergar el nacimiento de los hijos, por diversos factores (económico, personal o deseo mutuo).

Las parejas de “nido vacío” generalmente son personas adultas que en ocasiones se han divorciado o enviudan, aunque hayan tenido hijos y se hayan vuelto a casar son muchos los casos en donde al ser el segundo matrimonio deciden no tener más hijos.

3. Familia adoptiva. Este tipo de familia hace referencia a los padres que adoptan a un niño. Pese a que no son los padres biológicos, pueden desempeñar un gran rol como educadores, equivalente al de los padres biológicos en todos los aspectos. D’Andrea (2009) sostiene que la familia adoptiva tiene un largo proceso de adaptación, donde la comunicación juega un rol fundamental. Asimismo, en el caso de la familia adoptiva, todo el tiempo están negociando con el entorno, para poder participar activamente dentro de la sociedad. Los niños adoptados, por ejemplo, tienen un fuerte estigma y rechazo social.

En ese sentido, existe cada vez mayor apertura a las adopciones, de acuerdo con El País de América Latina, procedieron 905 de los niños adoptados el año pasado. Colombia fue el país más destacado, con 414 niños, seguido por Perú, (99), Guatemala (90), México (79), Bolivia (66) y República Dominicana (41).

4. Familia sin hijos. Este tipo de familia se caracteriza por no tener descendencia (hijos) en algunos casos es por decisión propia y en otros por la imposibilidad de uno o ambos cónyuges, actualmente también forman parte de este tipo de familias, las parejas con integrantes del mismo sexo. Algunas de estas parejas, optan por la adopción para extender su familia.

5. Familia de padres separados. En este tipo de familia los progenitores se han separado tras una crisis en su relación. A pesar de que se nieguen a vivir juntos deben seguir cumpliendo con sus deberes como padres. De acuerdo con estadísticas del INEGI, en 2018, de la población de 15 y más años: 58% se encuentra unida, 32% es soltera y 11% es separada, divorciada o viuda (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE).

El 11% de la población en matrimonio de nuestro país lo ha disuelto. Aquellos que tengan hijos deben legalmente continuar con la crianza de los hijos, y se ven forzados a negociar las responsabilidades del cuidado de los mismos. El proceso comunicativo a nivel personal de estas situaciones se jacta de ser tenso, pero los acuerdos y deslinde de responsabilidades deben de hacerse en común acuerdo.

6. Familia compuesta. La característica principal de este tipo de familia es que suele estar conformada por varias familias nucleares, es decir, del surgimiento de una nueva familia tras la ruptura de la pareja anterior, llegando a unir dos familias para formar una.

7. Familia homoparental. Este tipo de familia se caracteriza por tener a dos padres (o madres) homosexuales que adoptan un hijo. Actualmente está tomando más presencia, desde el 2009 en algunos estados de la república como el estado de México se aprobó los matrimonios entre parejas del mismo sexo.

Se ha mantenido la insistencia de la aceptación y normalización de este tipo de familias ya que a pesar de ser mucho el apoyo también existen muchas barreras sociales a las que aún deben enfrentarse.

8. Familia extensa. Este tipo de familia se caracteriza porque la crianza de los hijos está a cargo de distintos familiares o viven varios miembros de la familia (padres, primos, abuelos, etc.) en la misma casa.

9. La familia unipersonal. Representa once por ciento de los hogares en México. Esto significa que una de cada diez familias en México es una familia integrada por una persona que, al vivir sola, constituye su propia familia.

10. La familia de co-residentes. Representa cuatro por ciento de los hogares. Esta familia está formada por un grupo de dos o más personas que viven en el mismo espacio, sin que exista entre ellos una relación de pareja.

11. Las familias formadas por parejas mayores sin hijos. También conocidas como nido vacío, representan seis por ciento de los hogares. Son familias cuya pareja es mayor de cincuenta y cinco años, en las cuales los hijos ya dejaron el hogar. En algunos casos son parejas que nunca tuvieron descendencia (AMAI, 2016).

El concepto de “familia” está muy arraigado en la cultura mexicana y quienes la conforman construyen lazos fraternales muy fuertes. A pesar de todos los cambios y tipologías existentes de la familia, el ser humano busca coexistir en la sociedad. Muchos desconocen el funcionamiento de las distintas tipologías familiares y los participantes están en constantes conflictos de negociación y aceptación social.

Por lo tanto, la sociedad mexicana está atravesando una transición de “aceptación” a los fenómenos sociales que se están presentando en pleno 2020. Los medios de comunicación juegan un rol muy importante en la aceptación de los mismos puesto que en ellos esta gran parte del poder de persuasión de la sociedad mexicana. Las relaciones intrafamiliares están en constante cambio y crecimiento. La negociación dentro de las mismas permea el comportamiento hacia el exterior.

En el capítulo anterior se resaltó la importancia de emplear eficazmente una comunicación asertiva y efectiva para poder mantener la armonía de las relaciones interpersonales dando como efecto colateral el funcionamiento externo de la sociedad.

A lo largo de la historia los conflictos siempre han existido y las teorías que han surgido a la par aún son aplicables en varios de los casos de las sociedades actuales, en esta investigación se buscó sintetizar los roles familiares en el proceso de negociación y conflicto en la toma de decisiones.

A continuación, se presentan los cuadros No. 7 y 8 donde se hace mención a la normatividad de las leyes reguladoras pertinentes a esta investigación y se resaltan los estudios de caso que tienen relación o similitud con la misma.

Cuadro 8. Normatividad

Ley – Artículos	Fundamento
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Artículos 4, 123,	Del desarrollo digno y protección de la familia.
Código Civil Libro segundo, Cap. 1ro	De la familia, su protección e intereses.
CAVI Centro de Atención de Violencia Intrafamiliar	De la protección, de casos de violencia intrafamiliar, proporcionando asesoramiento y seguridad.

Fuente: elaboración propia con información de varias fuentes y autores.

Como se mencionó anteriormente el cuadro No. 8, hace referencia a manera de síntesis los estudios de caso que influyen directamente con la elaboración de esta investigación. Mismos que, fungieron de igual manera como ejes de enfoque y desarrollo para esta tesis.

Cuadro 9. Estudios de caso

Estudio	Institución	Instrumento	Hallazgo	Propuesta del estudio
La comunicación en las relaciones de parejas mediadas por la virtualidad en tiempos de modernidad líquida.	Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata (Argentina, 2017)	Investigación documental	El tema de que se vive en sociedad de la comunicación generalizada a partir de medios de comunicación	Los resultados de la investigación plantean que la sociedad en donde vivimos se ha permeado de medios de comunicación que permean y modifican la manera de comunicarnos
“Estilos de comunicación en la relación de pareja en tres áreas de conflicto: relaciones sexuales, distribución de dinero y familia política”	Universidad Nacional Autónoma De México (2006)	Estudio exploratorio	Áreas de posible conflicto en parejas	Dentro de las tres áreas de conflicto de esta investigación se propone que en las parejas debe de existir cooperación mutua para negociar y resolver los conflictos.
La comunicación en la pareja. Aspectos para su mejora	Universidad Pontificia de Salamanca. RIIDE España	Estudio mixto, (cuantitativo & Cualitativo)	Análisis de los principales problemas de comunicación en las parejas.	Mejorar la manera de comunicarse entre pareja para evitar el desarrollo de conflictos

Fuente, elaboración propia con información de varios autores.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE LA COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN LOS ROLES FAMILIARES

Capítulo III

Análisis De La Comunicación y Negociación En Los Roles Familiares

El presente capítulo abordará la descripción del procedimiento metodológico de esta investigación, el cual está conformado por el diseño de investigación, variables del instrumento utilizado y análisis de los resultados, con el propósito de conocer si llevar a cabo un buen proceso de comunicación y negociación en las parejas produce mayor estabilidad emocional al matrimonio y ayuda al bienestar, entendimiento y funcionamiento armónico del mismo.

La Investigación se sustenta en un paradigma de tipo correlacional ya que se pretende visualizar la relación entre la comunicación interpersonal de las parejas y la negociación en los roles familiares.

3.1 Metodología de la investigación

Debido al enfoque, al cual esta investigación va orientada el tipo de estudio que se utilizó es de tipo mixto. Con el objetivo de conocer el tema de la negociación y comunicación interpersonal en las parejas.

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008).

De acuerdo con Sampieri, (2020), “la meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales”.

Para el desarrollo metodológico de la presente investigación se tomó como punto de partida la identificación del problema, este proceso inició con el análisis de las principales complicaciones de las parejas (matrimonios) donde ambos cónyuges laboran y tienen hijos.

Así mismo se tomó información del marco contextual, esto con el fin de contar con un panorama general del contexto donde se desarrolla la Comunicación Interpersonal, puesto que a pesar de ser un tema que lleva algunos años bajo estudio constante la comunicación de pareja es un tema que suele ser abordado con más frecuencia dentro del rubro psicológico, a partir de los fundamentos se identificaron las variables que se relacionan directamente con la investigación y se diseñó el instrumento, las variables se orientaron hacia el proceso de comunicación interpersonal, la negociación y resolución de conflictos.

3.2 Diseño de Investigación

La presente investigación está basada en un modelo de enfoque mixto, dado que en las entrevistas realizadas fueron recolectados y analizados tanto datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, con el fin de poder responder a un planteamiento de problema. La hipótesis que se plantea para este trabajo de investigación es la siguiente:

Llevar a cabo un buen proceso de comunicación y negociación en las parejas produce mayor estabilidad emocional al matrimonio y ayuda al bienestar, entendimiento y buen funcionamiento del mismo.

Selección de muestra:

Matrimonios (parejas) que cumplen las siguientes características:

- Entre los 20 y 55 años de edad
- Actualmente residan juntos
- Con un hijo mínimo
- Ambos sean trabajadores
- Clase social media.

Ubicación Geográfica

Este trabajo ha sido desarrollado en la zona capital del Estado de Puebla, con parejas que viven y trabajan actualmente en la ciudad, sin embargo, con un origen variado, puesto que crecieron en estados diferentes, pero residen y crían a sus hijos en la ciudad.

Las variables que se analizaron en las entrevistas aplicadas son las siguientes.

Variables

Cuadro 10. Variables y preguntas de investigación.

VARIABLES	PREGUNTAS
<ul style="list-style-type: none">• Distinguir el origen de la estructura familiar del cuál provienen.	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué tan importante es la familia para usted?• ¿Cómo considera que es su relación familiar?
<ul style="list-style-type: none">• Analizar el tipo de comunicación que absorbió desde su niñez.	<ul style="list-style-type: none">• ¿En el ámbito familiar, con quien creció usted?

<ul style="list-style-type: none"> • Detectar la figura paterna que representaba mayor autoridad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Al solicitar un permiso, a sus cuidadores, ¿quién era la figura que otorgaba dicho permiso? • Como se comunicaban tus padres, respetuosamente, agresivamente, paternamente, indiferente, con regaños
--	---

VARIABLES	PREGUNTAS
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar la comunicación y negociación en el periodo de noviazgo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando comenzó su noviazgo con su pareja, ¿quién propuso en primera instancia que se convirtieran en novios? • Durante el noviazgo (antes de su matrimonio o su decisión de vivir juntos) quién decidía las actividades que se realizaban (lugares a las citas, planes etc.) • ¿Quién pagaba dichas salidas? • ¿Durante el noviazgo existieron conflictos? • ¿Qué clase de conflictos eran los que se suscitaban? • ¿Cuáles fueron las soluciones a dichos conflictos? • ¿Considera que el factor económico denota cierto estatus en el cual brinda el derecho a tener más influencia sobre las decisiones?

<ul style="list-style-type: none"> • Distinguir si existe correlación entre la comunicación con la cual creció a la que presenta en el matrimonio. 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién tomaba las decisiones de todo lo que tenía que hacerse en la casa? • ¿Qué tan frecuente eran las discusiones en casa? • ¿Cuáles eran las razones más frecuentes por las cuales se propiciaban estas discusiones? • ¿Durante el noviazgo existieron conflictos? • ¿Qué clase de conflictos eran los que se suscitaban? • ¿Cuáles fueron las soluciones a dichos conflictos? • ¿Cuáles son los principales motivos por los cuales se suscitan discusiones dentro de su matrimonio? • ¿Cómo solución dichos conflictos? • ¿Existen terceros que apoyen a la solución de estos problemas?
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar opinión personal acerca de las mujeres trabajadoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su opinión acerca de las mujeres trabajadoras?

Elaboración propia con información del cuestionario que se aplicó en las entrevistas. Anexo 1.

3.3 Comunicación y negociación en los roles familiares

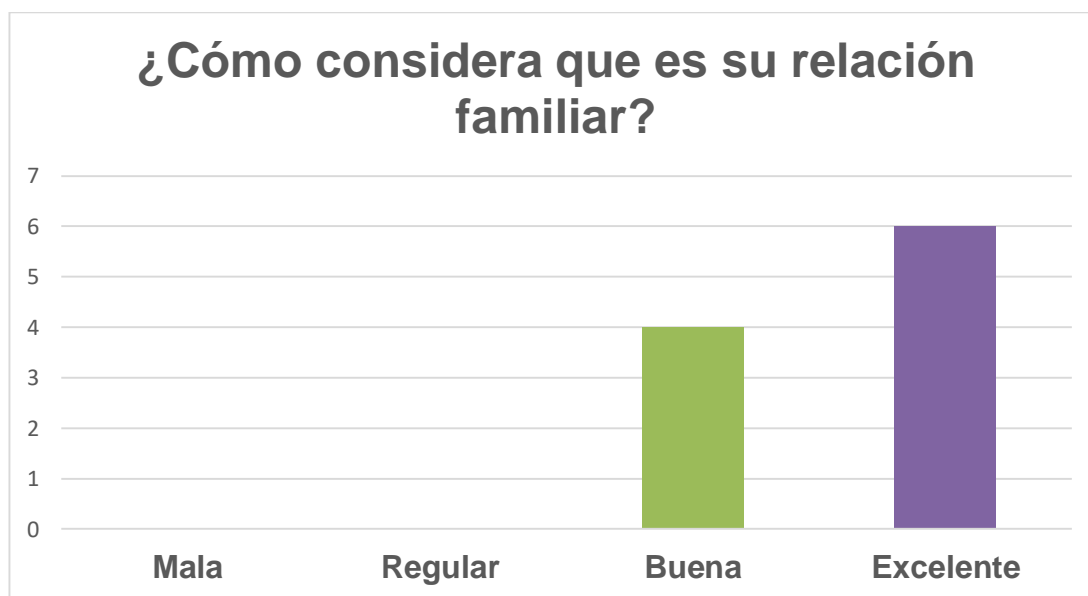
Los roles familiares alrededor de todo el mundo denotan la manera en que se desempeñan las familias en la cultura, ya que, al ser parte fundamental del desarrollo y estabilidad de la misma, ocasiona que, cualquier cambio directo o indirecto repercuta drásticamente en el funcionamiento de la sociedad.

En México se ha vivido por varias generaciones con el ideal de la familia “nuclear”, donde existen un padre que representa al jefe de familia, encargado de proveer el sustento, una madre que se encarga de la educación y cuidado de los

hijos, así como del cuidado del hogar y los hijos que permanecen hasta cierta edad bajo el cuidado de sus parentales. El término familia, como se mencionó en los anteriores capítulos es una palabra que repercute fuertemente a nivel psicológico a lo largo de todo el mundo.

Para un padre de familia su prioridad esta puesta en el bienestar de los que dependen de él, la comunicación familiar es sin duda una variable importante que se debe considerar, las enseñanzas que son inculcadas de generación en generación permean en la formación de las nuevas familias que se moldean y conforman con los acuerdos y negociaciones respecto al comportamiento y funcionalidad. Así mismo este ideal familiar se ha ido modificando con el paso de los años por “necesidad” o “modernidad”, con el afán de tener una vida económica estable, por una parte, las mujeres han ido tomando parte del mundo laboral convirtiéndose en gran apoyo para el sustento del hogar.

Gráfico 1. Relación familiar



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

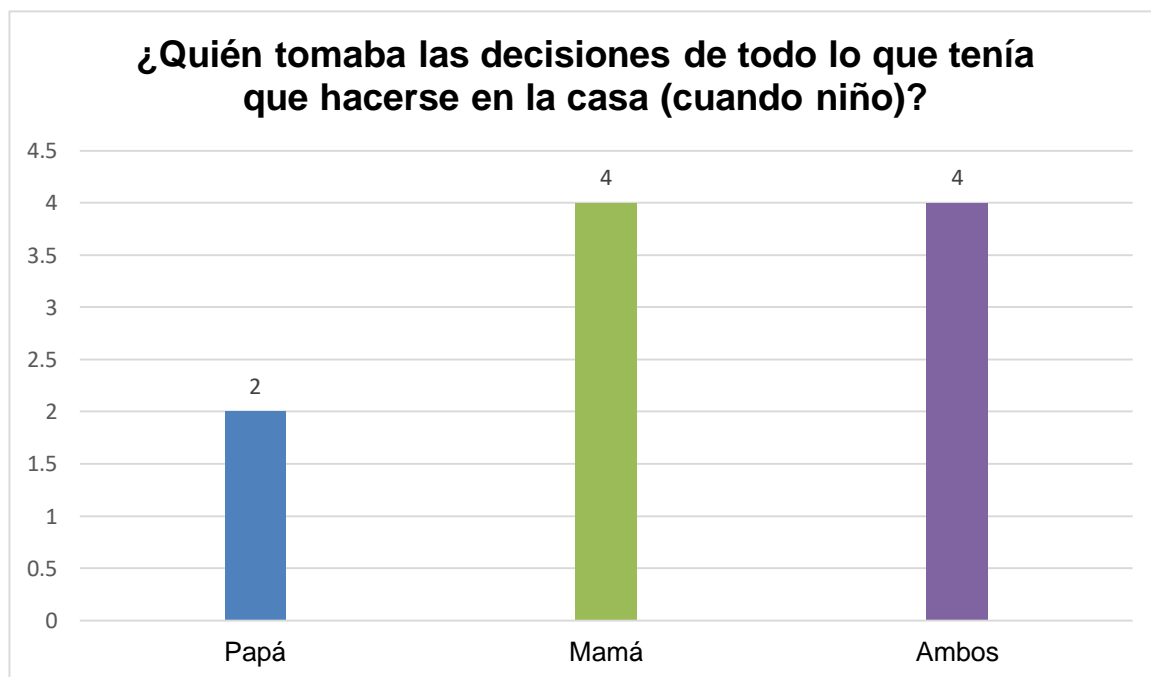
El 100% de los entrevistados considera que su relación familiar se encuentra en un máximo de satisfacción, esto quiere decir que, en general, es

estable su relación con los demás integrantes de la familia. Sin embargo, un informante menciona:

No todo puede ser bueno, hay altas y bajas, al fin de cuentas compartes la vida con alguien ajena al círculo familiar primario, que tú tienes. Después de tus padres y hermanos que son los que te conocen al 100%, llegas con una persona con la cual comienzas a conocerte, hay cosas que tienes en común hay otras que no, entonces lo único que tú tienes que hacer es mantener un equilibrio.

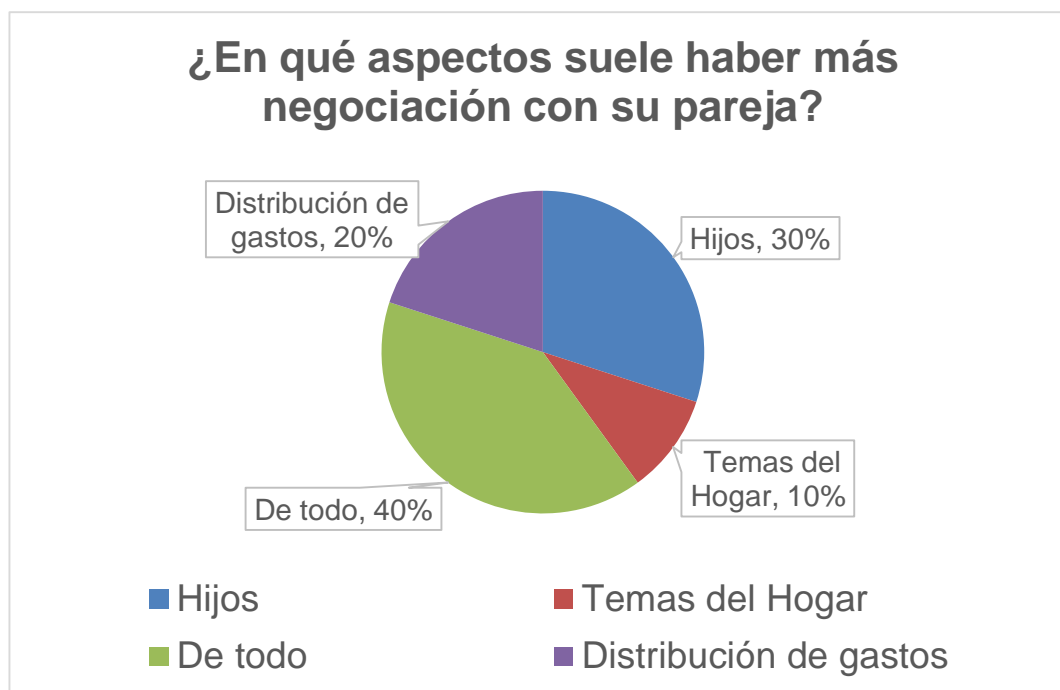
El proceso de negociación siempre está presente en todo comportamiento y aún más en las decisiones que competen a toda la familia, el “equilibrio” es ese balance idóneo al cual aspira llegar este proceso, donde los involucrados reciban conformidad de lo acordado.

Gráfico 2. ¿Quién tomaba las decisiones de todas las actividades que se tomaban en la casa cuando vivía con sus padres?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

Gráfico 3. ¿En qué temas o aspectos suele tener mayor negociación con su pareja?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

Como podemos apreciar en el gráfico número dos, los entrevistados comparten dos aspectos importantes a la hora de la imagen de quien representaba las decisiones en casa. En general, al ser el padre el jefe de familia, por lo regular estaba ausente a la hora de tomar ciertas decisiones competentes al hogar, siendo la madre quien con mayor frecuencia debía tomar las decisiones por su cuenta.

Otro aspecto que debe mencionarse es que los mismos entrevistados opinan que, para “decisiones importantes” siempre se debía consultar el punto de vista y aprobación del jefe de familia. Actualmente al trabajar ambos cónyuges se han visto en la necesidad de compartir todas las decisiones del hogar, pero de cierta manera se sigue presentando el fenómeno de ser la madre quien toma mayor participación en las decisiones que competen al hogar e hijos.

Las parejas encuentran espacios donde puedan conversar y ponerse de acuerdo para “ponerse al corriente” de las actividades y juntos decidir el desarrollo de las mismas. Al carecer de tiempo para hablar detenidamente, las parejas

distribuyen los temas por importancia, tratando de dar solución a las prioridades y urgencias abarcando así la mayor parte de las decisiones.

Hablar acerca de sus hijos (necesidades y bienestar) ocupa gran parte del tiempo que del que los cónyuges disponen, lo cual conlleva siempre a los siguientes temas de toda pareja que son los gastos y actividades del hogar en general.

3.4 Incidencias de la comunicación interpersonal en las parejas

Como se ha ido mencionando, las parejas disponen de poco tiempo presencial para comunicarse lo cual se ha ido transformando con la aparición de las plataformas digitales en los teléfonos celulares (Smartphone) y las aplicaciones de comunicación que siguen siendo desarrolladas por mencionar algunas, Messenger, WhatsApp & Telegram. Estas aplicaciones han tomado parte importante en la comunicación interpersonal de todas las parejas a nivel mundial, puesto que su rapidez de envío, recepción y contestación agiliza la comunicación no presencial.

Se han mencionado las ventajas de la utilización de la tecnología en la comunicación de parejas, dichos medios datan de hace tan solo 25 años aproximadamente, una de las razones principales por las cuales se suscita el conflicto en las parejas es la falta de comunicación.

- ¿Qué tan frecuente platica con su esposo (a) acerca del cuidado de sus hijos?

- Todos los días, incluso si hay que tomar una decisión que tenga que ver con ellos le llamo para consultarlo. Siempre, es un tema principal entre nosotros. Tratamos de hablarlo al final del día para ponernos de acuerdo en lo que se debe de hacer, en ocasiones, si es necesario o urgente nos

llamamos en horas de trabajo o nos estamos mensajando por cualquier cosa.

No es de extrañarse que la comunicación sea constante entre los cónyuges pues en el día a día surgen situaciones que requieren la atención de ambos, por lo general suelen ser los temas relacionados con los hijos los que provocan mayor tiempo empleado a las conversaciones, dejando de lado otros como el bienestar personal de cada uno.

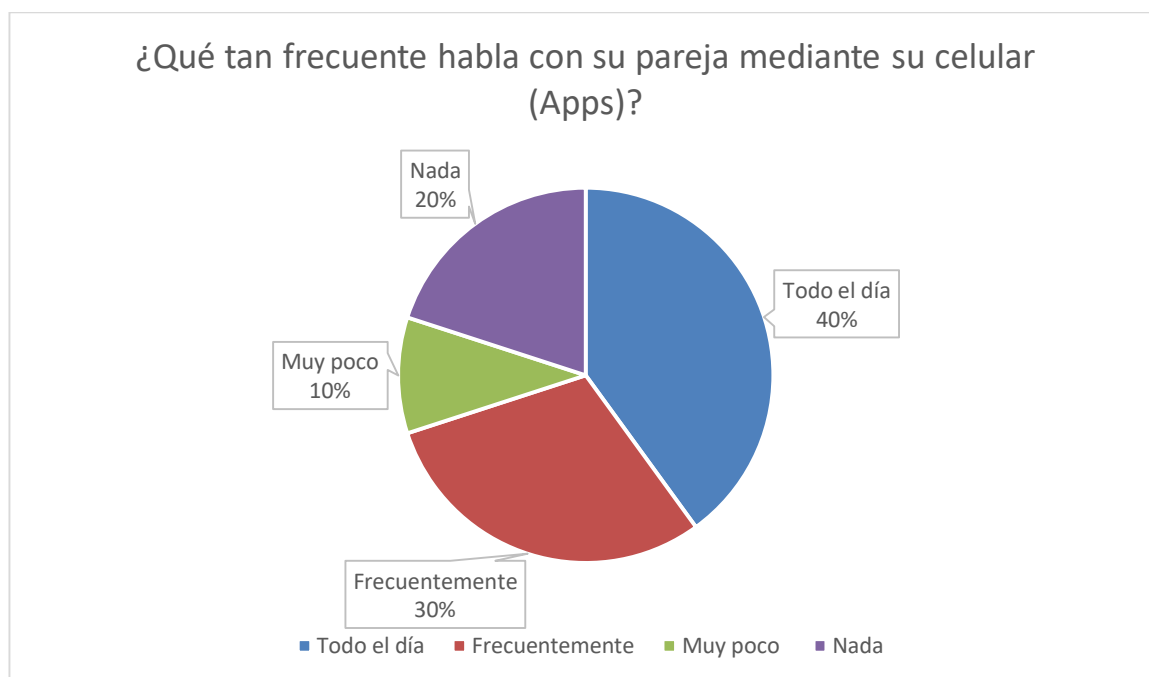
Dentro de los entrevistados la mayoría de ellos al dirigirse a sus padres lo hacían con un marcado lenguaje de respeto, el llamar de “usted” a sus padres y solo algunos se dirigían a ellos de manera tuteada, pero sin caer en faltas de respeto al dirigirse a ellos. Esto fue lo que algunos contestaron cuando se les preguntó sobre la comunicación con sus padres.

-Altas y bajas, había momentos que dependían totalmente el tema o la situación, había ocasiones en las que las pláticas eran serenas y otras donde era necesario alzar la voz.

-Siempre ha sido de manera muy respetuosa, aunque se me ha permitido tutearlos yo siempre traté de hablarles lo más respetuosos posible.

Actualmente la manera en que sus hijos se dirigen a los padres no es la misma, pero se continúa marcando la diferencia a la hora de comunicarse con sus hijos. Debido a la falta de tiempo para invertir en las conversaciones, las parejas buscan una manera eficiente mediante la cual puedan permanecer comunicados la mayor parte del tiempo posible, es el caso de la utilización de las tecnologías antes mencionadas, aunque esto podría resultar contraproducente a la larga, debido a que ocasionalmente los temas que son texteados ya no suelen mencionarse en conversaciones presenciales dejando abierta la posibilidad de ser mal comprendidos por alguna contra parte y generar discusión y conflicto a posteriori.

Gráfico 4. ¿Qué tan frecuente suele hablar con su pareja mediante las aplicaciones de los teléfonos celulares?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

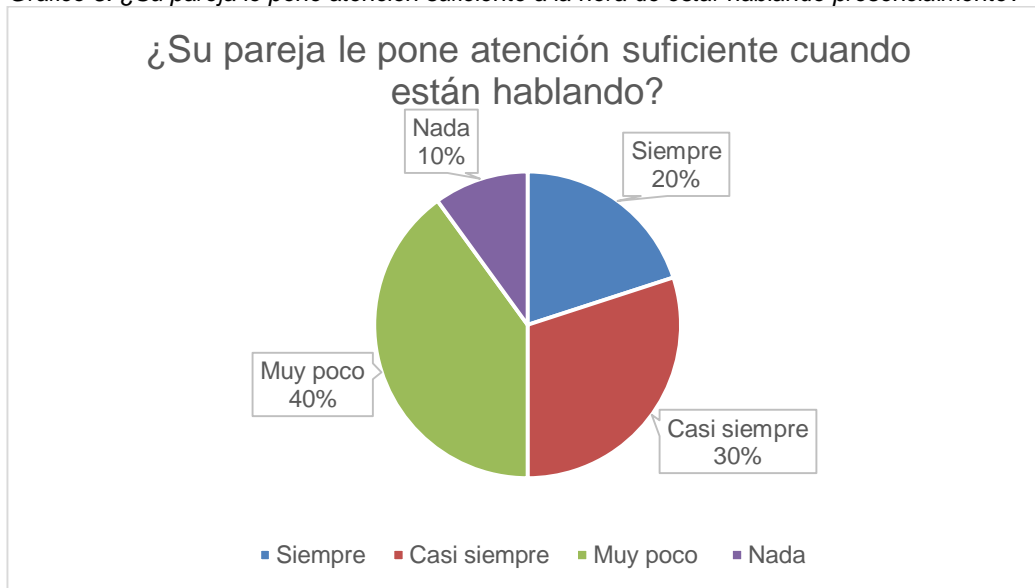
Los resultados de la entrevista nos arrojan que las parejas mantienen una conversación constante durante todo el día (40%), mediante la utilización de sus teléfonos celulares. El 30% mantiene poca o nula conversación, debido a los horarios y restricciones de sus trabajos en algunos casos se mantienen incomunicados por un día o más. El 30% restante mantiene una conversación frecuente, aunque no fluida con su pareja.

-Solemos platicar todo el día a través de nuestros celulares, pero creo que no es una conversación fluida, incluso a veces es difícil entender lo que me escribe porque lo hace de rápido y no le entiendo.

-Sí nos comunicamos durante el día, pero preferimos que los temas importantes sean tratados personalmente, ya nos pasó que hay malos entendidos por no explicarnos bien.

-A veces me llama, pero como trabaja todo un día completo no tiene tiempo de escribirme o llamarte seguido, ya cuando el regresa a casa nos ponemos al tanto de todos los temas.

Gráfico 5. ¿Su pareja le pone atención suficiente a la hora de estar hablando presencialmente?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

Alrededor del 50% de los entrevistados considera que su pareja no le pone la atención que requieren al momento de estar hablando de forma presencial al cuestionarles la razón por la que ellos creían que sucedía esto, estas fueron algunas de sus respuestas:

-Creo que le cuesta desapegarse de las preocupaciones de su trabajo y cuando está en la casa sigue pensando en sus pendientes y por ello no presta atención a las cosas de la casa.

-Seguido viene con mucho cansancio y aunque trata de poner atención no logra concentrarse hasta que descansa un poco.

La otra mitad, considera que su pareja sí le pone la atención al momento de estar hablando, esto quiere decir que estamos dentro de un margen de 50/50 donde

el principal factor al ser la falta de atención en ocasiones desemboca molestia por parte del emisor del mensaje ya que no se siente escuchado.

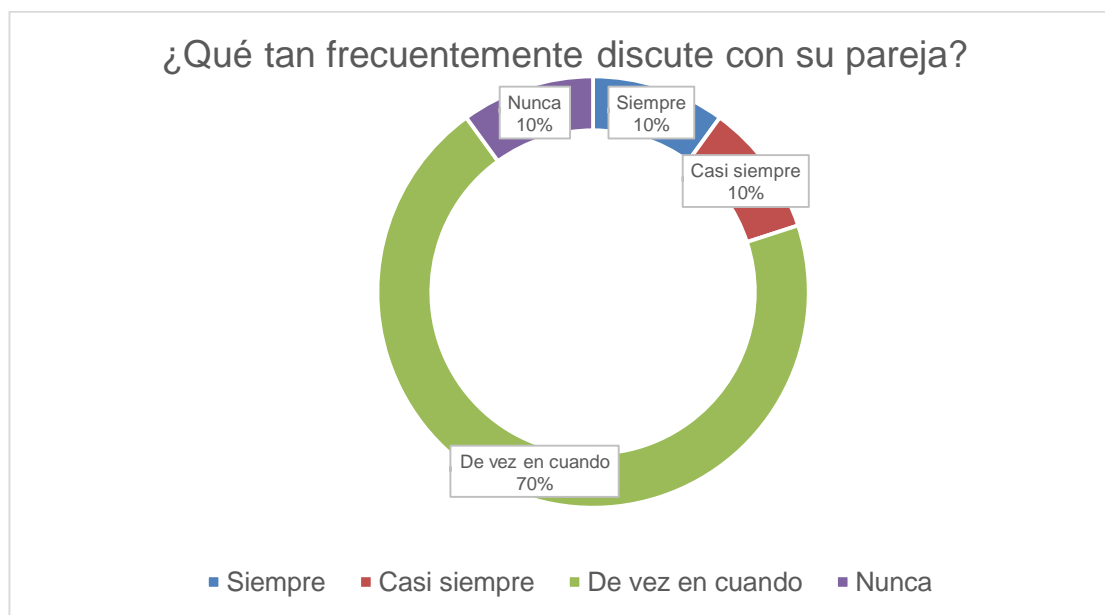
La comunicación interpersonal entonces en las parejas se encuentra en un 50% de comprensión y satisfacción. Inminentemente aquel integrante que no se sienta escuchado terminará por entrar en conflicto con su cónyuge.

3.5 La negociación como solución de conflictos

El conflicto suele aparecer constantemente en las conversaciones de las parejas, como se mencionó anteriormente, son varias las situaciones que requieren decisiones en conjunto, pero en ocasiones se difiere de alguna opinión y es ahí donde surge el conflicto y se procede a negociar con el fin de llegar a acuerdos.

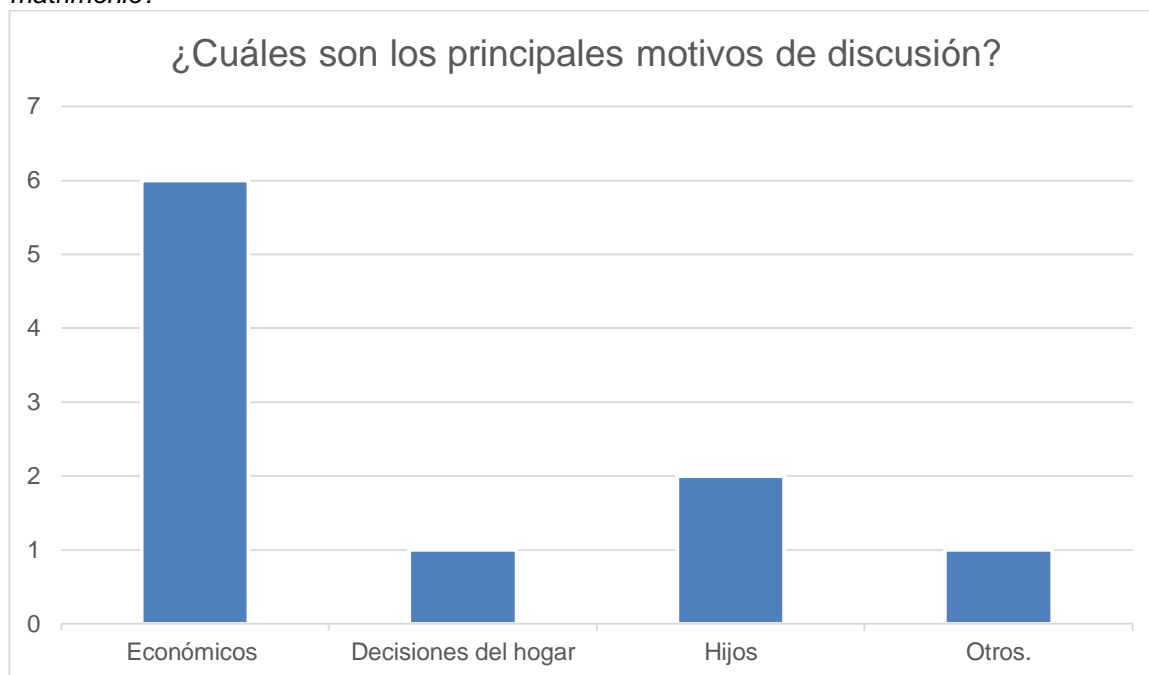
El proceso de negociación es la herramienta mediante la cual va a existir mediación y resolución de los conflictos, esto con el fin de resolver los problemas y diferencias de las parejas. A continuación, se muestran los resultados de las entrevistas en el rubro de conflicto y negociación:

Gráfico 6. ¿Con qué frecuencia hay discusiones con su pareja?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

Gráfico 7. ¿Cuáles son los principales motivos por los cuales se suscitan discusiones dentro de su matrimonio?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

Cerca del 70% de los entrevistados afirman que las discusiones dentro de su matrimonio son frecuentes, esto se ve reflejado en la gráfica 6. Cabe resaltar que aproximadamente el mismo porcentaje concuerda en que el principal tema de discusión es el factor económico (gráfica 7) seguido de los hijos como segundo tema más importante de discusión. Los entrevistados mencionaron que:

-Anteriormente había muchas discusiones debido a la situación económica, a pesar de que ambos laboramos ha habido épocas donde no alcanza el dinero.

-Al principio discutíamos mucho por el dinero, quien se hacía cargo de que, los gastos extras, necesidades y deudas.

-Siempre se ha discutido acerca de la economía, pues antes cada quien se hacía de su dinero y aportábamos conforme se requería, no existía una organización ni buen manejo del dinero y por eso llegábamos a quedarnos

sin nada y ahí comenzaban las discusiones.

Se recurrió a indagar acerca del pasado de los entrevistados. Recabando la información acerca de sus experiencias durante la etapa de noviazgo con su actual cónyuge.

Gráfica 8. *¿Existieron discusiones y/o conflictos durante su noviazgo? (Con respecto a su actual pareja).*



Fuente: *Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)*

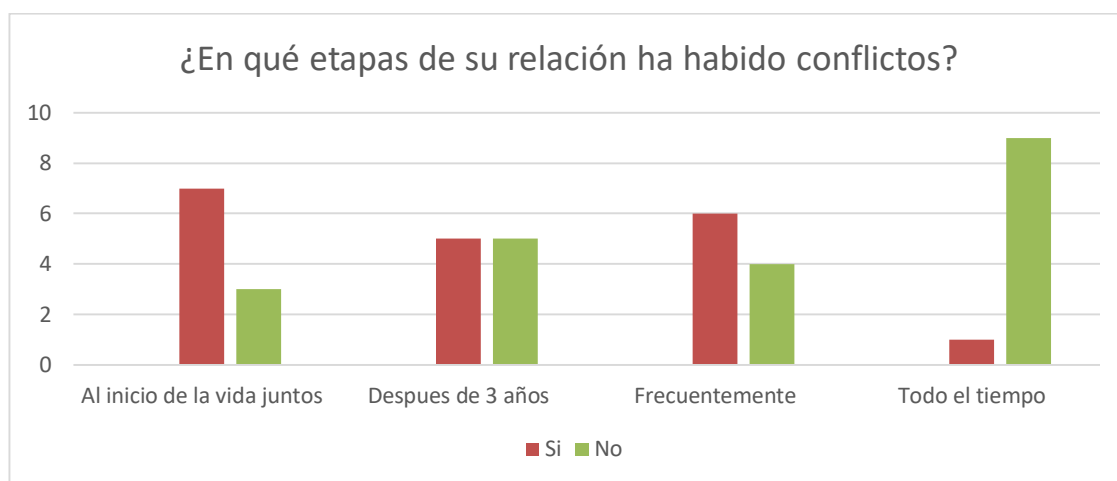
En la gráfica se representa un 90% de aceptación de la existencia de conflictos durante la etapa del noviazgo. Los entrevistados dieron a conocer los motivos por los cuales se suscitaban dichas discusiones. En el 80% de los casos reconocieron que el principal problema en ese entonces fueron los celos y desconfianza.

El 100% de los entrevistados coinciden en que la solución siempre fue el diálogo respetuoso, esto quiere decir que la solución fue llevar a cabo una comunicación asertiva.

En cierto modo, se trataba de desviar el problema con alguna solución espontanea. Se propiciaba cambiar el aire (entorno) para calmarse y poder hablar más tranquilos. Una vez calmados, nos proponíamos a hablar respetuosamente hasta que pudiéramos aclarar y finalizar la discusión.

Es bien sabido que “los cambios” son inevitables una vez que una pareja decide compartir su vida juntos. En capítulos anteriores se hizo mención de la importancia de la familia y las acciones que se derivan de la unión de dos personas de familias diferentes, dentro de este proceso también se presenta el conflicto y la negociación, de acuerdo con los entrevistados:

Gráfica 9. Etapas donde se ha presentado conflictos en la relación



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

Las parejas tienden a discutir con mayor frecuencia al principio de vivir juntos, si bien es cierto que durante el noviazgo (como se mencionó párrafos arriba) también existieron conflictos, no son de la misma índole ya que al comenzar una vida juntos, las costumbres arraigadas debieron ser modificadas hasta el punto de crear una sana convivencia y una nueva “cultura” interna familiar compuesta de los ideales de ambos y negociada en conjunto.

Esto no quiere decir que los conflictos se eliminan, la gráfica nos muestra que, aunque con diferente presencia de temporalidad y concurrencia el conflicto sigue presente incluso en la actualidad de las parejas.

-A veces nos cuesta poner de acuerdo para hacer cierto tipo de actividades, por ejemplo, que ella quiera ir a algún lugar y yo a otro. También un error es a veces tomar decisiones sin consultar antes con la pareja.

-El nuevo y el único es el estrés, que se manifiesta de ambas partes es por trabajar todo el día, llegar cansado a casa y yo por estar todo el día igualmente con el trabajo el cuidado de los hijos y el hogar.

3.5.1 Solución de conflictos

La negociación entra en juego una vez que ambos participantes deciden resolver el conflicto, el proceso para llegar a ello es complicado, sin embargo, es necesaria la colaboración total de los participantes. Dentro del matrimonio siempre existirán conflictos que pueden llegar a ser o no motivos de discusión, los participantes entrevistados mencionan algunas de las soluciones a los problemas más frecuentes dentro del matrimonio.

- a) El factor económico: como se ha mencionado anteriormente el factor económico es el principal motivo por el cual las parejas tienen o han tenido discusiones frecuentes, las soluciones y manera de organizarse son las siguientes.

¿Cómo se organizaron para suplir los gastos del hogar?

-Siempre hemos tratado de aportar ambos por igual y nos turnamos, yo pago una cosa y ella otra y así.

-Al principio nos pusimos de acuerdo y tratamos de que los gastos sean 50/50, actualmente yo (entrevistado masculino) percibo mayor salario, entonces trato de aportar más.

-Ha sido difícil, pues nunca hemos juntado lo que percibimos, cada quien gana lo suyo y se hace responsable de suplir ciertos gastos, eso sí hemos platicado, por ejemplo, yo pago los recibos y mi pareja la comida, aunque creo que sería mejor juntar todo y quizá invertir en otra cosa más productiva el dinero que llega a sobrar.

En primera instancia las parejas logran llegar a mutuo acuerdo tratando de equilibrar la balanza de las aportaciones en un 50% cada uno, logrando así sobrellevar una estabilidad económica, pero ¿qué sucede cuando no se percibe la misma cantidad?, la respuesta generalizada a esta pregunta concluyó con una desproporción hacia el cónyuge que percibía una mayor cantidad de salario, esto quiere decir que en el supuesto de que el hombre o la mujer ganara más en su trabajo se ve en la obligación de suplir más gastos y repartir el sobrante equitativamente si es que existe.

- b) Los hijos: los hijos son el principal tema de conversación entre los padres de familia, esto no precisamente sugiere que sea un conflicto, pero en ocasiones esporádicas presenta cierto índice inevitable de conflicto a la hora de la toma de decisiones.

-Al principio de nuestra relación cuando comenzamos a tener a nuestros hijos discutíamos mucho, pero era por la falta de ingreso económico a la casa, tuvimos que buscar alternativas como trabajar ambos horas extras o doble trabajo para poder suplir los gastos de la casa.

-Los hijos siempre serán una preocupación para los padres, quiero decir que nosotros como padres siempre tratamos de estar al pendiente de sus necesidades, pienso que es normal que a veces tengamos diferencias para educarlos ya que, fuimos educados distintamente, pero platicando hemos solucionado esas diferencias.

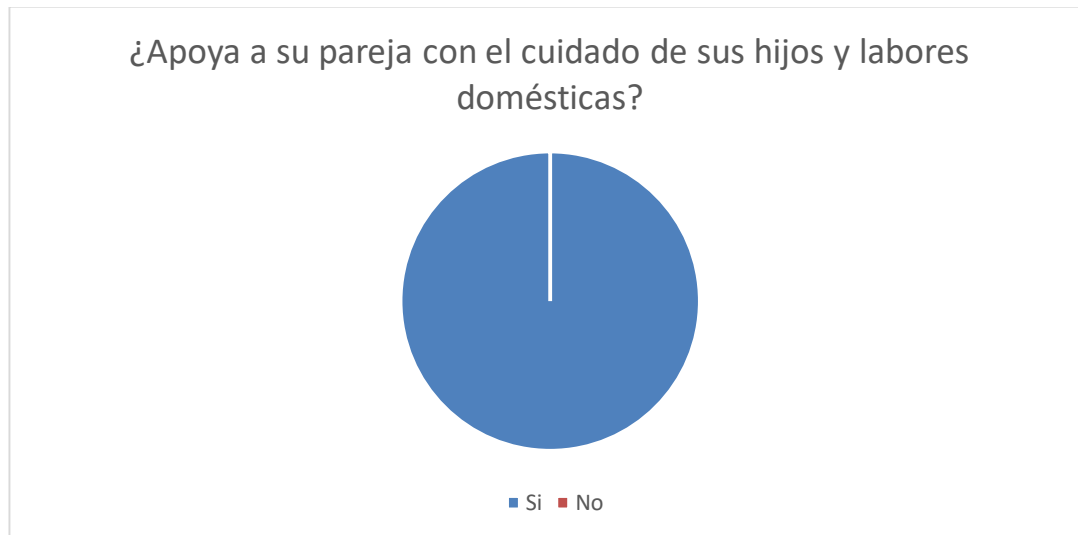
Alrededor del 65% de los entrevistados aceptan que la mujer es quien adopta el papel de criadora y mayor cuidado tanto de los hijos, como de las tareas del hogar, esto denota el rol familiar que se ha adjuntado a la mujer por generaciones, además de cumplir con las obligaciones que su trabajo demande, debe cumplir con el papel de “mamá” estando al tanto de las necesidades de sus hijos.

Es importante recalcar que alrededor del 30% de las mujeres que fueron entrevistadas cuentan o contaron con el apoyo y facilidad de sus empleos, donde les permitían ciertas excepciones para facilitar el cuidado de sus hijos, incluso en ciertos casos pudieron llevar a sus hijos a sus horas laborales, esto ha permitido que dichas mujeres no se vieran en la necesidad de interrumpir o dejar de trabajar completamente para dedicarse al 100% en el cuidado de los hijos. El resto de las entrevistadas menciona que contaron con el apoyo de familiares para la crianza de sus hijos.

c) Labores domesticas

Por otra parte, los hombres cuyo cónyuge también labora, se han visto en la necesidad de tomar mayor responsabilidad no solo al cuidado de los hijos, sino también en las labores domésticas.

Gráfico 10. Aportaciones del varón en las labores domésticas.



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

El 100% de los entrevistados (varones) menciona que, al trabajar ambos, se han visto en la necesidad de apoyar a su pareja en todos los aspectos que respectan al hogar.

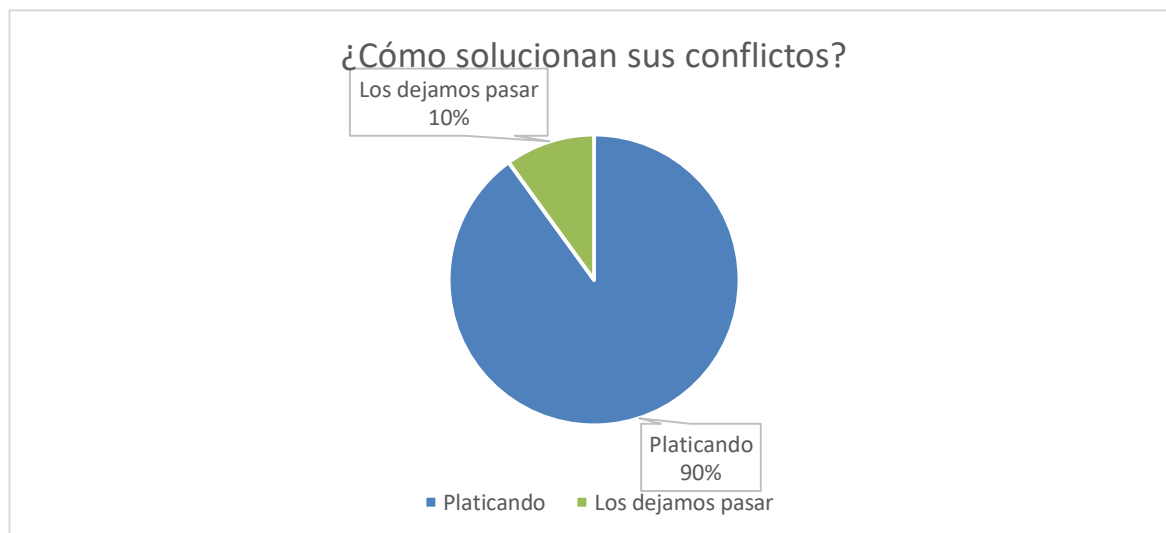
De igual manera mencionan que en determinado tiempo (por lo regular al principio del matrimonio y al iniciar a criar a sus hijos) existió conflicto por este tema y al negociar responsabilidades es como se fueron deslindando y adjuntando a cada uno el rol y todas las responsabilidades que cada quien iba a desempeñar.

3.6 Comunicación asertiva, como herramienta en el proceso de negociación

De acuerdo con Alfonso, (2013), la comunicación asertiva es la capacidad que tienen las personas para poner primero sus propios derechos. No se dejan manipular y tampoco manipulan a los demás. La persona sabe defender sus propias necesidades utilizando siempre un comportamiento equilibrado donde no utiliza la agresión ni tampoco la pasividad (p. 1).

La tensión dentro del proceso de comunicación es una variable que suele tomarse a la ligera, puesto que de esta depende la recepción y emisión del mensaje mismo y más aún dentro de un proceso de negociación y conflicto.

Gráfico 11. ¿De qué manera solucionan los conflictos con su pareja?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

El 90% de los entrevistados mencionan que siempre que existe alguna diferencia de opiniones o conflictos la solución más viable es hablar para aclarar

las problemáticas y llegar a mutuos acuerdos. Solo el 10% menciona que dejan pasar el problema, pero en determinado tiempo resurge la discusión y terminan por hablarlo para darle solución.

-Desde novios hemos dialogado para resolver los conflictos, no dejarlo para después, a veces pasa que no se resuelve lo más rápido posible y es como una bomba, en cualquier momento va a estallar.

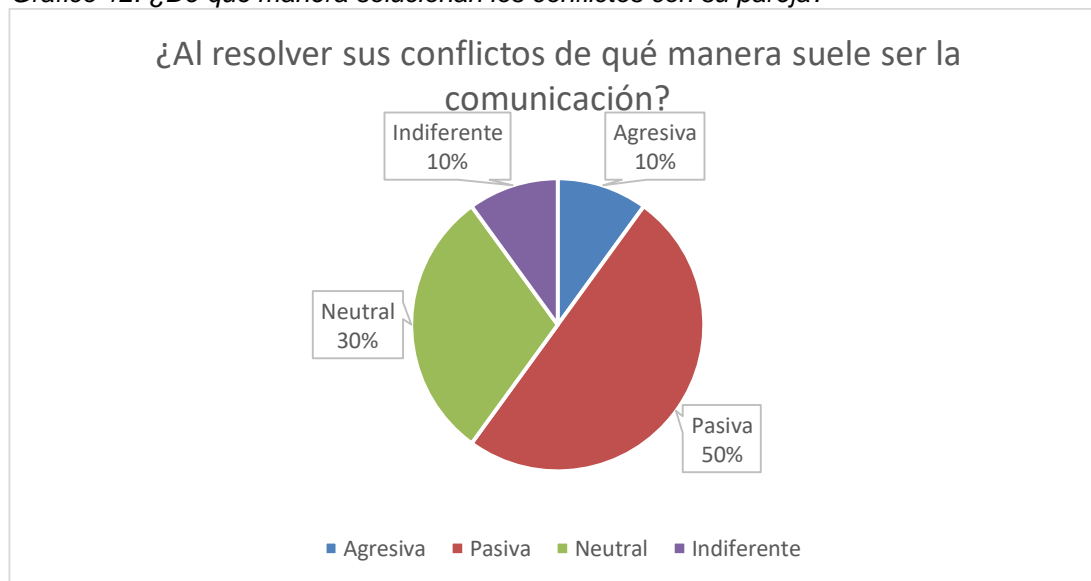
De acuerdo con Fitzpatrick (en Roca, 2003) la comunicación en pareja representa no sólo el medio idóneo para expresar sentimientos, pensamientos o temores, sino que facilita la forma de organizar la relación y crear una visión conjunta del mundo.

Ser asertivo es:

- a) Tener la capacidad de expresar tus deseos y creencias sin ofender a terceros.
- b) Saber escuchar los puntos de vista de las demás personas.
- c) Mantener siempre la serenidad con el fin de no propiciar conflictos sino de resolverlos.
- d) Negociar en beneficio de ambas partes.

Generalmente a la hora de negociar siempre suele buscarse el beneficio propio, esto quiere decir que son ignoradas las necesidades e inquietudes de las demás personas implicadas. Tener la capacidad de ceder ciertas cosas para beneficiar a terceros además de ti mismo es parte del proceso tanto de negociación como de asertividad.

Gráfico 12. ¿De qué manera solucionan los conflictos con su pareja?



Fuente: Elaboración propia con información de las entrevistas aplicadas. (Anexo 1)

De acuerdo con la investigación, alrededor del 50% de los entrevistados afirma que la comunicación con su pareja a la hora de abordar un tema a discusión es meramente pasiva, puesto que, de ser el caso contrario, no se logra resolver el tema a discutir. Para que un conflicto pueda ser resuelto, Sánchez Muñiz (2004) indica cuatro elementos con los que cuenta cualquier persona:

1. *Inteligencia*: En los problemas matrimoniales se utiliza de manera diferente en comparación a la resolución de problemas.
2. *Voluntad*: Es fundamental para tener autocontrol de las emociones y de los sentimientos y no reaccionar negativamente cuando el individuo se siente herido.
3. *Creatividad*: El enemigo del amor y de la familia es el propio individuo, sin embargo, tiene la capacidad de crear soluciones efectivas.
4. *Aprender a negociar*: No se trata de que uno se subordine al otro y le obedezca, sino de aprender a ceder en algo para ganar otra cosa, de esta forma, ambos ganan.

Dentro de un proceso de conflicto es necesario que existan variables que apoyen la resolución de este, por lo tanto, contar con la comunicación asertiva

como herramienta imprescindible para mediar y solucionar las diferencias dentro de los matrimonios es la manera idónea para llevar a cabo con éxito un proceso de negociación dentro del cual los intereses de ambos individuos son tomados en cuenta equitativamente y se estipula la mejor solución.

Conclusión

La negociación dentro de los roles familiares es un tema muy amplio, hablar sobre el trasfondo de una familia no es tarea sencilla, pese a que la familia es pilar fundamental de cualquier cultura y sociedad, a nivel individual son todo un mundo de explicaciones, pueden ser similares, pero aun así son todas distintas.

El conflicto dentro de los matrimonios donde ambos cónyuges laboran y tienen hijos es inevitable, y no se limita solo a este tipo de familias, sino que aborda toda la sociedad en general, todos los nichos de la sociedad sufren constantes e inevitables conflictos. Las variables o las causas se deben al estilo de vida actual, Bauman lo define como estilos de vida dentro de sociedades líquidas, esto quiere decir que las sociedades actualmente están en cambios constantes y cada vez más rápidos, ocasionando que los individuos no permanezcan con un mismo sistema de funcionamiento ocasionando así que se tema al compromiso, lo cual se ve reflejado en los cambios de la comunicación de la vida familiar.

La «vida líquida» es la manera habitual de vivir en nuestras sociedades modernas contemporáneas. Esta vida se caracteriza por no mantener ningún rumbo determinado, puesto que se desarrolla en una sociedad que, en cuanto líquida, no mantiene mucho tiempo la misma forma. Y ello hace que nuestras vidas se definan por la precariedad y la incertidumbre constantes. (Bauman, 2012, p. 2)

Por lo tanto, la forma de comunicar se mantiene en constantes cambios que repercuten directamente en todas las relaciones familiares, los mecanismos que existían hace algunas décadas están por desaparecer, un ejemplo simple es la

manera en que las parejas se comunican entre sí, el avance de la tecnología está suplantando a la comunicación interpersonal presencial, convirtiéndose entonces en una comunicación interpersonal virtual.

Existen pros y contras en casi todos los temas existentes, las parejas actuales ya no dedican tiempo suficiente a construir una relación comunicativa fluida con sus cónyuges e hijos, incluso cada vez es más difícil para las personas poder comunicar asertivamente sus deseos o emociones de manera presencial.

Es así como se ve reflejado respecto a los conflictos que se suscitan dentro de las parejas, muchos de ellos son propiciados por esta misma falta de comunicación, puesto que nada actualmente puede sustituir en su totalidad la transmisión de sentimientos a nivel personal.

El propósito de esta investigación fue analizar el proceso de negociación en los roles familiares por lo tanto se corrobora la hipótesis de esta investigación la cual fue: "llevar a cabo un buen proceso de comunicación y negociación en las parejas produce mayor estabilidad emocional al matrimonio y ayuda al bienestar, entendimiento y buen funcionamiento del mismo".

Primeramente, se parte del ideal de que las parejas que se comunican mejor tienden a presentar menor índice de conflictos, pero esto no es del todo correcto, puesto que como se mencionó, el conflicto es "necesario" para todo proceso de negociación, hablar de conflicto no es sinónimo de "problemas" una discusión no siempre se da de forma agresiva. De esta manera podría argumentarse que dichas parejas presentan una mejor resolución a sus "conflictos" de una manera asertiva. Lo cual lleva a mantener una relación "más sana" ya que han desarrollado la habilidad de dar pronta resolución a cualquier conflicto.

De acuerdo con los resultados de la investigación, los matrimonios estudiados comparten la dificultad de comunicarse con su pareja, en diferentes niveles y diferentes procesos, en algunos casos se adjunta como principal motivo de este fenómeno la falta de tiempo y el exceso de estrés, ya que al trabajar

ambos, se ven envueltos en constantes preocupaciones, la principal de ellas es el factor económico.

Los matrimonios se ven forzados a modificar las vías de comunicación tradicionales y a administrar de mejor manera su tiempo para solventar todas las actividades y pendientes a lo largo de sus jornadas, el estrés como se mencionó párrafos arriba juega un papel muy importante y a la vez delicado dentro de estas relaciones interpersonales, puesto que cuando en un matrimonio se rebasan los límites de tolerancia en estos casos si existen conflictos agresivos y son estos los que continuamente cuestan más labor para las parejas resolver.

Las parejas que tienen mayor índice de éxito en la resolución de sus problemáticas desarrollan consciente e inconscientemente la capacidad de “negociar asertivamente” y en algunos casos la habilidad de negociar a su favor. En la investigación los sujetos concordaron en que, para resolver cualquier tipo de conflicto siempre es y será necesario el diálogo extenso, esto quiere decir que las parejas se ven en la necesidad de “hablar” de manera extensa y fluida acerca de los temas a negociar.

Las negociaciones que se suscitan dentro de los matrimonios tienden a tener muchos puentes de salida, algunos no son la mejor solución, lo complicado de estos casos es aprender a sobre llevar la problemática y en conjunto llegar a la mejor solución.

Otro fenómeno del desarrollo de la sociedad y tecnología es la pérdida de la transmisión directa de los sentimientos y deseos, se está perdiendo esa “calidez” que emana y caracteriza a la comunicación humana. La virtualidad está permeando toda nuestra realidad ocasionando problemas comunicativos dentro de las parejas.

Propuesta

Con la realización de este trabajo fue posible indagar y conocer parte de los procesos comunicativos de pareja, se hizo hincapié en los procesos de negociación y la comunicación interpersonal. Las relaciones de pareja se encuentran en un constante proceso de adaptación a los cambios interculturales, por lo tanto, resulta complicado englobar o generalizar a la familia.

Actualmente el concepto de familia se encuentra en una desfragmentación, esto se debe a que la tipología familiar también sufre de modificaciones constantes. Las tendencias de las parejas dentro de la comunicación interpersonal se han ido permeando con el paso de los años en una inminente digitalización que parece ser inevitable, pero a pesar de que son muchos los beneficios de las tecnologías, también han traído consigo problemáticas y disfunciones al proceso comunicativo en general. Los datos expuestos nos permiten llegar a una serie de apreciaciones con respecto a las distintas dimensiones investigadas, sobre la relación entre comunicación y negociación en parejas donde ambos cónyuges trabajan y tienen hijos. A partir de esta investigación se propone lo siguiente:

En primera instancia, se debe rescatar el sistema tradicionalista de comunicación presencial, la razón es sencilla, mediante este modelo la confianza y la comunicación son desarrolladas a mayor profundidad, ocasionando inevitablemente un mayor entendimiento en las parejas. Dentro de las principales ventajas de este sistema se encuentran:

- La comunicación es más fluida
- El índice de conflictos disminuye
- La satisfacción marital y familiar es estable
- La capacidad de resolución a conflictos dentro del ámbito familiar

Se recomienda el mantenimiento, promoción y creación de más espacios de convivencia familiar, como lo son parques, zonas de juego, áreas boscosas, áreas recreativas en general ya que debido no solo a la digitalización sino también a la inseguridad que se vive día con día, estos espacios cada vez tienen menor asistencia, menor mantenimiento y menos promoción. Son importantes porque realizar actividades en familia genera y refuerza lazos afectivos que ayudan de igual forma a los procesos comunicativos.

Con respecto a la negociación, es importante recalcar que introducirse en el funcionamiento estipulado por los cónyuges es tema delicado, sin embargo, a partir de los resultados de todas las entrevistas y análisis, se resaltan estos aspectos a mejorar:

- a) La negociación antes de los conflictos: la mejor manera de no llegar al “conflicto” es evitarlo y para ello es necesario que todas las responsabilidades sean establecidas con antelación e incluso tener planes de acción en caso de algún tipo de emergencia. Las parejas deben “hablar” para llegar a los mejores acuerdos o para hallar ambas la manera más viable para hacer funcionar todos los aspectos de la relación.

- b) Eliminar estereotipos de rol de género: los estereotipos de género existen, para bien o para mal, sin embargo, a pesar de numerosos esfuerzos por la equidad y el no favoritismo, dentro de los matrimonios estudiados, de manera consciente o inconsciente, los sujetos masculinos han experimentado un cambio positivo a favor de este ideal, los estereotipos han sido modificados de su constructo psicológico, ya que al comprender el apoyo y la fortaleza de su pareja, estos se han visto en la necesidad “voluntaria” de apoyar en ciertos aspectos de lo que representa la vida marital, provocando comprensión y apoyo mutuo. Lo cual también repercute en beneficio de todos los procesos de negociación.

c) Comunicar asertiva y efectivamente: la comunicación interpersonal “satisfactoria” depende de estos dos conceptos, comunicar asertiva y efectivamente puede presentar todo un reto para cualquier persona, pero el respeto y apoyo mutuo es la clave para cualquier conversación, por lo tanto, implementar este tipo de técnica de comunicación sin duda provocará cambios positivos en la relación de matrimonio, familiar y de la vida diaria.

La era moderna de la tecnología y la digitalización avanza a una velocidad increíble, depende de cada uno de nosotros adoptarla y hacer de esta algo que sea productivo y que aporte más no que dificulte los procesos comunicativos. La comunicación y negociación dentro de los roles familiares aún cuenta con aspectos que deben y serán estudiados, ya que como se mencionó al inicio de esta investigación resulta demasiado complicado englobar el funcionamiento de la familia y por si fuera poco nos encontramos en un cambio y adaptaciones constantes.

Bibliografía

- Álvarez, A. Rivera, H. Cedeño, M. y otros (2018). "Los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología." Disponible en: https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/06/Tecnicas_negociacion_breve.pdf
- Arista, J. (2014). "Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) aplicadas a la docencia." Disponible en: <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa2/n1/e1.html#n1>
- Azpúrua, F. (2005). "La Escuela de Chicago. Sus aportes para la investigación en ciencias sociales." *Sapiens. Revista Universitaria de Investigación*, Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=410/41021705003>
- Belmonte, J. (2006). "Antecedentes de la Comunicación Humana". Disponible en: <http://com2cue.blogspot.com/2006/03/antecedentes-de-la-comunicacin-humana.html>
- Bravo, P. Bravo, F. y Bravo, D. (2019). "La comunicación como variable determinante en el proceso de negociación", *Revista contribuciones a la Economía*. En: <https://eumed.net/ce/2019/3/comunicacion-variable-negociacion.html>
- Cabero, J. (1998): "Las aportaciones de las nuevas tecnologías a las instituciones de formación continuas: reflexiones para comenzar el debate, en departamento de didáctica y organización escolar universidad complutense- uned: las organizaciones ante los retos del siglo XXI". Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Julio_Almenara/publication/268263488_LAS_APORTACIONES_DE_LAS_NUEVAS_TECNOLOGIAS_A_LAS_INSTITUCIONES_DE_FORMACION_CONTINUAS_REFLEXIONES_PARA_COMENZAR_EL_DEBATE/links/551bca1f0cf2909047b9653c.pdf
- Cabero, J. Y Martínez, F. (1995): "Nuevos canales de comunicación en la enseñanza". Madrid. Centro de Estudios Ramón Areces.
- Cámara de diputados del H. Congreso de la unión, (2007). "Código civil federal". Recuperado de: https://docs.mexico.justia.com/federales/codigo_civil_federal.pdf

- Cancela R., Cea N., Valilla S (2010). "Metodología de la investigación educativa: Investigación ex post facto". Recuperado de: https://www.academia.edu/18590066/Metodología_de_la_investigación_educativa_Investigación_ex_post_facto
- Cano, A. (2005). "Estrategias de gestión: la negociación". Recuperado de: http://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/38/38191/tema_1_estregeias_de_gestion__la_negociacion.pdf
- Carreras, A. (2014). "Apuntes, Roles, Reglas y Mitos familiares". Disponible en; <https://www.avntf-evntf.com/wp-content/uploads/2016/06/Apuntes-Roles-y-mitos-Carreras-2014.pdf>
- Checa Godoy (2008). "Historia de la comunicación: de la crónica a la disciplina científica". Disponible en: <https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/38644/Historia%20de%20la%20Comunicaci%F3n.%20De%20la%20cr%F3nica%20a%20la%20disciplina%20cient%EDfica.pdf?sequence=1>
- Cruz Jennifer, Cruz Noelia, Cabrera José (2011). "La Escuela de Chicago, Su Visión de la Comunicación". Disponible en: <http://pensamientohibrido.blogspot.com/2011/01/la-escuela-de-chicago-su-vision-de-la.html>
- De Armas, Manuel. (2003). "La mediación en la resolución de conflictos". Recuperado de: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjWy5fl5r3tAhVHmK0KHTIUA88QFjAAegQIAxAC&url=https%3A%2F%2Fwww.raco.cat%2Findex.php%2Feducar%2Farticle%2FviewFile%2F20783%2F20623&usg=AOvVaw2stf1W2IQ9E8G-BtwqGx9U>
- De Grande, P. (2016). "¿Negociaciones o decisiones colectivas? Las dinámicas familiares tras la llegada de un bebé". *Entramado*, 12(1),222-232. [fecha de Consulta 20 de enero de 2020]. ISSN: 1900-3803. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2654/265447025014>

- De la Fuente, Valbuena (2002). "La Comunicación como Negociación". Universidad Complutense. Disponible en: http://www.temarium.com/wordpress/wp-content/documentos2/Valbuena.-Comunicacion_como_Negociacion.pdf
- Del Tronco, (2017). "Negociación política en democracia. Diez prácticas efectivas". Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/320912273_Negociacion_politica_en_democracia_Diez_practicas_efectivas
- Diament, M. (2001). "El ocaso de la familia nuclear". Periódico digital La Nación, 19 de mayo. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/el-ocaso-de-la-familia-nuclear-nid306157>
- E. Parra, L. R. Rojas y E. Arapé (2008) "Comunicación Y Conflicto: El arte de la negociación". Recuperado de: www.revistanegotium.org.ve 10 (4) 2008; 17-35 [R: 2008 02 / A: 2008-02]
- Estrella, N. (1993). "Comunicación y pareja conyugal". Revista de Psicología Contemporánea 3, 66-73.
- Estudios en Etnometodología / Harold Garfinkel; traducción de Hugo Antonio Pérez Hernáiz. — Rubí (Barcelona): Anthropos Editorial; México: UNAM. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades; Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2006. Disponible en: <https://sociologiaycultura.files.wordpress.com/2014/02/garfinkel-estudios-de-etnometodologia.pdf>
- Fairlie & Frisancho (1998). "Teoría de las interacciones familiares". Revista de Investigación en Psicología, Vol. 1, Nº 2, pp. 41 – 74. Disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bvrevistas/investigacion_psicologia/v01_n2/pdf/a02v1n2.pdf
- Fernández, M. (2013). "Concepto de comunicación y componentes del proceso comunicativo". Revista digital EF Deportes. Recuperado de: efdeportes.com
- Fernández, María (2013). Escuela de Palo Alto, "El colegio invisible". En <http://escuelasteoricaspaloalto.blogspot.com/2013/05/escuela-de-palo-alto-el-colegio.html>

- Freshman (2013). "Comunicación Interpersonal". En <http://freshmansolano.blogspot.com/2013/07/comunicacion-interpersonal.html>
- García Matilde, (2015). "Comunicación y relaciones interpersonales. Tendencias Pedagógicas", 2, 1-17. Recuperado de <https://revistas.uam.es/tendenciaspedagogicas/article/view/1713>
- Garda Guzmán, Brígida, "Trabajo femenino y vida familiar en México", México: El Colegio de México, 1994. pp. 25-148.
- Garza Guzmán, M. R. (2014): "Antecedentes sociológicos del estudio de la comunicación interpersonal". Historia y Comunicación Social. Vol. 19. Núm. Especial Marzo. Págs. 315-326. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/hics/article/download/45135/42498>
- Giraldo-Hurtado, C.M. y Rodríguez-Bustamante, A. (2018). "La comunicación en las relaciones de pareja mediadas por la virtualidad en tiempos de modernidad líquida". Revista Latinoamericana de Estudios de familia. 11-26
- González**, Eugenia, "Comunicación interpersonal: Inicio, mantenimiento y desintegración de relaciones", 2003. pp-8-52
- Guardia de Viggiano, Nisla V. (2009). "Lenguaje y comunicación". 1ª. ed. - San José, C.R.: Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana, CECC/SICA.
- Heinze Martin, Gerhard, Olmedo Canchola, Víctor Hugo, & Andoney Mayén, Jéssica Valeria. (2017). "Uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en las residencias médicas en México". Acta médica Grupo Ángeles, 15(2), 150-153. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-72032017000200150&lng=es&tlng=es.
- Herbet Blumer (1992). "La posición metodológica del interaccionismo simbólico". Disponible en: <https://campus.fundec.org.ar/admin/archivos/BLUMER%20++%20INTERACCIONISMO.pdf>

- INEGI, (2019). "Estadísticas a propósito de matrimonios y divorcios en México (datos nacionales)". Disponible en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2019/matrimonios2019_Nal.pdf
- INEGI, "Matrimonios y divorcios". Artículo disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/myd.aspx?tema=P>
- INEGI, "Vivimos en hogares diferentes". Artículo disponible en: <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/hogares.aspx?tema=P>
- Isabel, P. A. G., & Sinuhé, E. C. (2006). "Intimidad Y Comunicación en Cuatro Etapas De La Vida De Pareja: Su Relación Con La Satisfacción Marital". Archivos Hispanoamericanos de Sexología, 12(2), 133–163. Consultado en: <https://www.proxydgb.buap.mx:2057/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=26702113&lang=es&site=eds-live>
- Katrin et al. (2013), "Las mujeres, el trabajo y la economía: Beneficios macroeconómicos de la equidad de género". Disponible en: http://www.igualdadenlaempresa.es/enlaces/webgrafia/docs/Las_mujeres_el_trabajo_y-FMI.pdf
- Koziner, N. (2013). "Antecedentes y fundamentos de la teoría del framing en comunicación". Disponible en: <http://www.austral.edu.ar/ojs/index.php/australcomunicacion/article/view/53/49>
- Krell, M. (2019). "La negociación: El arte de armonizar las diferencias". Consultado diciembre 2019. Disponible en: <http://www.ilvem.com.ar/shop/otraspaginas.asp?paginanp=571&t=LA-NEGOCIACI%C3%93N.htm>
- Krell, Marcela. (2019). "La negociación: El arte de armonizar las diferencias". Recuperado de: <https://ilvem.com/jugar-a-pensar-2/>
- Layús, A. (2020). "La Comunicación humana Comunicación interpersonal". Recuperado de: https://www.academia.edu/42334298/Comunicaci%C3%B3n_interpersonal

- López, Heriberto (2016). "Los once tipos de familias en México". En la revista de AMAI No. 47, México. Recuperado de: http://www.amai.org/revista_amai/octubre-2016/AMAI_47_OCTUBRE_2016.pdf
- Martínez francisco (1994). "Investigación y nuevas tecnologías de la comunicación en la enseñanza: el futuro inmediato". Universidad de Murcia. Disponible en:
https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/45427/file_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MBA Online (2015). "El origen de la negociación". Disponible en: <http://www.mbaonline.es/origen-de-la-negociacion/>
- Oficina internacional de trabajo (1998), "Mujeres en puestos directivos: son pocas las elegidas". Revista de la OIT No. 23, México. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/dwcms_080685.pdf
- Raffino, E. (2019). "Origen de los medios de comunicación". Para: concepto de. Disponible en: <https://concepto.de/origen-de-los-medios-de-comunicacion/>
- Rizo, M. (2004). "El Camino Hacia la "Nueva Comunicación". Breve Apunte Sobre las Aportaciones de la Escuela de Palo Alto". Disponible en: <http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n40/mrizo.html>
- Rizo, M. (2011). "De personas, rituales y máscaras. Erving Goffman y sus aportes a la comunicación interpersonal". Quórum Académico. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1990/199018964005>
- Rizo, M. (2011). "El interaccionismo simbólico y la Escuela de Palo Alto. Hacia un nuevo concepto de comunicación". Disponible en: http://www.portalcomunicacion.com/uploads/pdf/17_esp.pdf
- Rodrigo (2009). "Todo sobre comunicación". Consultado en: Guía Completa para entender la Comunicación Interpersonal. Disponible en: <https://todosobrecomunicacion.com/tipos/comunicacion-interpersonal/>

- Román, Portas (2000). "Aspectos metodológicos de la historia de la comunicación". Disponible en: https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/67341/revista-comunicacion-ambitos-05_119-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rosario Esteinou, (2004), "El surgimiento de la familia nuclear en México". Disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ehn/article/view/3613/3166>.
- Salles, Vania (1991). "Cuando hablamos de familia, ¿De qué familia estamos hablando? Nueva Antropología". Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=159/15903905>
- Sánchez Aragón, Rozzana, & Díaz Loving, Rolando (2003). "Patrones y estilos de comunicación de la pareja: Diseño de un inventario". Anales de Psicología, Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=167/16719208>
- Shomaly, Denise (1994). "Comunicación, meta comunicación y paradoja: la vigencia de la "escuela de palo alto". En la revista humanidades No. 2. En: http://repositorio.unab.cl/xmlui/bitstream/handle/ria/2220/Shomali_Comunicaci%C3%B3n,%20meta%20comunicaci%C3%B3n%20y%20paradoja%20la%20vigencia%20de%20la%20Escuela%20de%20Palo%20Alto_1994.pdf?sequence=1
- Stewart, J. y D'Angelo, G. (1975). "Together: Communicating Interpersonally Teorías/ Modelos".
- Thompson, I. (2008). "Definición de Comunicación". Recuperado de: promonegocios.net
- Torres, Julia. (2018). "Definición de Comunicación". Recuperado de: <https://www.lifeder.com/definicion-comunicacion-autores/>
- UNAM. (2019). "Comunicación según autores". Recuperado de: <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-autonoma-del-estado-de-mexico/comunicacion/apuntes/comunicacion-segun-autores/3091842/view>

- Universidad Nacional de Córdoba. (2019). "El proceso de comunicación". Recuperado de: <http://secitgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-1/comunicacion-y-sociedad/el-proceso-de-comunicacion/>
- Uriarte Julia (2019). "Historia de la Comunicación Humana". Para: Caracteristicas.co. Disponible en: <https://www.caracteristicas.co/historia-de-la-comunicacion-humana/>
- Uribe, Lilia y Cortés Rosario, (2016). "La familia desde diversos autores y enfoques. Los alumnos de la Licenciatura en Pedagogía. FES-Acatlán y su concepto de familia". Artículo disponible en: <https://es.slideshare.net/LeticiaCorts1/la-familia-desde-diversos-autores-y-enfoques-los-alumnos-de-la-licenciatura-en-pedagoga-fesacatlán-y-su-concepto-de-familia>
- Vidales Gonzáles, Carlos. (2015). "Historia, teoría e investigación de la comunicación". Comunicación y sociedad, (23), 11-43. Recuperado en 05 de diciembre de 2019, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-252X2015000100002&lng=es&tlng=es
- Vincenç Fisas. (2013). "Abordar el Conflicto: la negociación y la mediación". Revista Futuros No 10. 2005 Vol. III, p.1-12. Recuperado de: <https://www.procuraduria.gov.co/iemp/media/file/img/posesion/Abordar%20el%20Conflicto.pdf>
- Watzlawick, Paul; Beavin, Janet H.; Jackson, Don D. (1971) (2002). Teoría de la Zabludovsky, Gina, (2007). "Las mujeres en México: trabajo, educación superior y esferas de poder. Política y Cultura". Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=267/26702802>
- Zayas, Pedro. (2019). "La comunicación interpersonal". Recuperado de: http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55772.pdf
- Zygmunt Bauman (2005). "Liquid Life" (Vida líquida). Traducción por: Mosquera, A. Disponible en: <https://circulosemiotico.files.wordpress.com/2012/10/vida-liquida-zygmunt-bauman.pdf>

Anexos

Anexo 1: Instrumento de investigación



BUAP

Facultad de Ciencias
de la Comunicación

Comunicación y negociación en los roles familiares

Entrevista: Historias de la vida

Nombre _____ Sexo: H M

() Padre () Madre Escolaridad: _____ Ingreso familiar mensual: \$ _____

Hola, soy estudiante de la BUAP, estoy haciendo una investigación sobre los roles familiares y las negociaciones en familia. El objetivo es meramente académico y le pido sea honesta en sus respuestas. Su nombre no será difundido.

Etapa 1

1.- ¿Qué tan importante es la familia para usted?

2. ¿Cómo considera que es su relación familiar?

3. ¿En el ámbito familiar, con quien creció usted?

- a) Papá y Mamá
- b) Abuelos
- c) Papá, Mamá y su pareja (padrastrós)
- d) Tíos
- e) Huérfanos

4 ¿Quién tomaba las decisiones de todo lo que tenía que hacerse en la casa?

- a) Papá
- b) Mamá
- c) Ambos

5. ¿Qué tan frecuente eran las discusiones en casa?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) De vez en cuando
- d) Nunca

6. ¿Cuáles eran las razones más frecuentes por las cuales se propiciaban estas discusiones?

- a) Económicos
- b) Decisiones de la casa, respecto a las tareas y cuidado de los hijos
- c) Otros: _____

7 Al solicitar un permiso, a sus cuidadores, ¿quién era la figura que otorgaba dicho permiso?

- a) Papá
- b) Mamá
- c) ambos

8.- Como se comunicaban tus padres, respetuosamente, agresivamente, paternamente, indiferente, con regaños

Etapa 2.

1. Cuando comenzó su noviazgo con su pareja, ¿quién propuso en primera instancia que se convirtieran en novios?
2. Durante el noviazgo (antes de su matrimonio o su decisión de vivir juntos) quien decidía las actividades que se realizaban (lugares a las citas, planes etc.)
3. ¿Quién pagaba dichas salidas?
4. ¿Durante el noviazgo existieron conflictos?
5. ¿Qué clase de conflictos eran los que se suscitaban?
6. ¿Cuáles fueron las soluciones a dichos conflictos?
7. ¿Considera que el factor económico denota cierto estatus en el cual brinda el derecho a tener más influencia sobre las decisiones?

Etapas 3

8. Actualmente las mujeres están presentando una mayor presencia en el ámbito laboral, esto quiere decir que en las plantillas de las empresas las mujeres tienen un inminente crecimiento y a la par están ocupando puestos que hace años ni siquiera se pensaba posible: ¿Cuál es su opinión acerca de las mujeres trabajadoras?

9. La estabilidad del hogar es una de las principales preocupaciones de los padres de familia, considera que al trabajar ambos padres la estabilidad efectivamente mejora o simplemente se mantiene...

10. El cuidado de los hijos es sin duda uno de los temas más controversiales y discutidos por todo el mundo, pero en primera instancia por los padres que están atravesando esta transición de decidir las prioridades y las responsabilidades que cada uno llevará a cabo, ¿cómo es que deslindaron las actividades que cada uno desempeña actualmente?

11. ¿Qué tan frecuente habla con su pareja mediante su celular (Apps)?

12. ¿Su pareja le pone atención suficiente cuando están hablando?

13. ¿En qué etapas de su relación ha habido conflictos?

14. ¿Cuáles son los principales motivos por los cuales se suscitan discusiones dentro de su matrimonio?

15. ¿Cómo solución dichos conflictos?

16. ¿Existen terceros que apoyen a la solución de estos problemas?

17. ¿Qué tan frecuente platica con su esposo/a acerca del cuidado de sus hijos?

18. ¿Quién propone más soluciones?

19. ¿Al iniciar su vida juntos (con su esposa o marido) hubo un momento en el que se tocó el tema del cuidado de los hijos?

20. En qué tipo de temas, hay negociación.

a) En los hijos b) En el hogar c) reuniones familiares

21. De la misma manera ¿cómo se organizaron para suplir los gastos del hogar?

22. ¿Está de acuerdo con que su esposa trabaje

23. El índice de divorcios a nivel nacional aumenta año con año y a la par disminuyen el número de matrimonios registrados, ¿En algún momento de su relación se ha planteado la idea de la separación?

Muchas gracias, me podría contestar la última pregunta:

Perfil Socioeconómico económico

1.- Rango de ingresos

1. De 1500 a 3000

2.-De 3000 a 8000

3.- De 8000 a 10000

4. Más de 10 mil pesos